

FACULTAD DE NEGOCIOS



Carrera de Contabilidad y Finanzas

“ANÁLISIS DE LA GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA PROTIVITI MEMBER FIRM PERU SAC, EN EL DISTRITO DE SAN ISIDRO EN EL AÑO 2019”

Tesis para optar el título profesional de:

Contadora Pública

Autora:

Anabella Lizzeth Chunga Huertas

Asesora:

Mg. CPC Gladys Luz Revilla Villacorta

Lima – Perú

2020

DEDICATORIA

A Dios:

Que siempre me demuestra que está a mi lado y jamás me suelta a pesar de todos los obstáculos que la vida me presenta y es él único que se encarga de guiar mis pasos.

A mi familia:

Mi madre, mi motor y motivo para seguir adelante, por su amor enseñado para encarar las adversidades sin perder nunca el intento de salir adelante y crecer como persona. Mi padre, pieza fundamental que me ha dado todo lo que hoy en día tengo y me ha inculcado grandes valores y me recalca que la herencia más grande que se le puede dejar a los hijos son los estudios. A mis hermanos y sobrinos que me brindan mucho amor y cariño, para que no deje de luchar por mis sueños para lograr mis metas. Gracias por estar siempre a mi lado y confiar en mí.

AGRADECIMIENTO

A mis profesores:

Que, a lo largo de toda mi carrera profesional,
me brindaron una excelente formación,
consejos y motivación para poder afrontar mi
vida profesional en el mundo de los negocios.

A mi Asesora:

Por el apoyo que me brindo desde
el inicio, para la culminación del
presente trabajo de investigación.

ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA.....	2
AGRADECIMIENTO.....	3
ÍNDICE DE TABLAS	8
ÍNDICE DE FIGURAS	11
ÍNDICE DE GRÁFICOS	12
RESUMEN	13
ABSTRACT	13
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN	15
1.1. Realidad problemática.....	15
1.2. Formulación del Problema.....	23
1.2.1. Problema General.....	23
1.2.2. Problemas Específicos.....	23
1.3. Justificación.....	24
1.4. Limitaciones.....	25
1.5. Objetivos	25
1.5.1. Objetivo General.....	25
1.5.2. Objetivos Específicos	25
1.6. Hipótesis.....	26
1.6.1. Hipótesis general.....	26
1.6.2. Hipótesis específicas.....	26
1.7. Bases Teóricas.....	27

1.7.1. Gestión de cobranza.....	27
1.7.2. Liquidez.....	36
CAPÍTULO II. METODOLOGÍA	44
2.1. Tipo de Investigación.....	44
2.1.1. Propósito de investigación.....	44
2.1.2. Enfoque de Investigación	44
2.1.3. Alcance de investigación	45
2.1.4. Según el diseño de Investigación	45
Matriz de Consistencia	47
Matriz de Operacionalización de Variables	48
2.2. Material.....	49
2.2.1. Unidad de Análisis.....	49
2.2.2. Población:.....	49
2.2.3. Muestra	49
2.3. Métodos.....	50
2.3.1. Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos	50
2.4. Procedimientos	52
2.5. Aspectos.....	53
2.5.1. Aspectos Éticos	53
2.5.2. Aspectos No Éticos	53
CAPÍTULO III. RESULTADOS	54
3.1. Datos de la empresa objeto de estudio	54

3.1.1 Reseña Histórica	54
3.1.2. Datos de la empresa	55
3.1.3. Misión	55
3.1.4. Visión.....	55
3.1.5. Análisis FODA	56
3.1.6. Principales Clientes	57
3.1.7. Principales Proveedores.....	57
3.1.8. Organigrama	58
3.2. Presentación de Resultados.....	59
3.2.1. Determinación de nivel de ventas de la empresa Protiviti Member Firm Perú SAC.....	60
3.2.2. Determinación de las cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa Protiviti Member Firm Perú SAC.....	61
3.2.3. Determinación de saldos de cuentas por cobrar a cierre de fin de mes	64
3.2.4. Cartera de Clientes que conforman las Cuentas por Cobrar al 31.12.2019 ...	66
3.2.5. Análisis de facturas no emitidas al 31.12.2019	68
3.3. Análisis del Estado de Situación Financiera de los periodos 2018 y 2019	70
3.3.1 Análisis Vertical y Horizontal del Estado de Situación Financiera	70
3.3.2. Análisis Vertical y Horizontal del Estado de Resultados Integrados por Función.....	72
3.4. Determinación de las políticas de créditos y su incidencia en la liquidez general de la empresa Protiviti Member Firm Perú SAC.....	74

3.5. Determinación del atraso e índice de morosidad de las cuentas por cobrar al 31.12.2019	76
3.6. Análisis de aplicación de Factoring Electrónico con los clientes al 31.12.2019....	79
3.6.1. Factoring Electrónico.....	79
3.6.2. Clientes cobrados bajo la modalidad de Factoring Electrónico	83
3.6.3. Aplicación de Notas de Crédito por Descuento Pronto Pago	85
3.7. Flujo de Caja en el periodo 2019.....	88
3.7.1. Flujo de Caja bajo Cobranza Regular.....	88
3.7.2. Flujo de caja ejecutado bajo cobranza por factoring electrónico y descuento por pronto pago	91
3.8. Análisis de Ratios Financieros	94
3.8.1. Análisis de Liquidez.....	94
3.9. Presentación, Análisis e Interpretación de resultados obtenidos	101
3.9.1. Análisis del Cuestionario	101
3.9.2. Confiabilidad del instrumento	122
3.9.3. Prueba de Hipótesis	125
3.9.4. Análisis Descriptivo	131
CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES.....	135
CONCLUSIONES.....	140
RECOMENDACIONES	142
REFERENCIAS.....	144
ANEXOS	148

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Muestra	50
Tabla 2. Reporte de ventas del periodo 2019.....	60
Tabla 3. Reporte de Cuentas por Cobrar de Facturas emitidas en el periodo 2019....	61
Tabla 4. Saldos pendientes de las Cuentas por Cobrar	63
Tabla 5. Saldos de Cuentas por Cobrar por cada fin de mes en el periodo 2019	64
Tabla 6. Cuentas por Cobrar Comerciales al 31.12.2019	66
Tabla 7. Total Pendiente de Facturas No Emitidas al 31.12.2019.....	68
Tabla 8. Cuentas por Cobrar Comerciales – Terceros	74
Tabla 9. Determinación del Atraso e Índice de Morosidad al 31.12.2019	76
Tabla 10. Total de Clientes cobrados bajo la modalidad de factoring electrónico al 31.12.2019	83
Tabla 11 Liquidez General	94
Tabla 12. Prueba Ácida.....	95
Tabla 13. Liquidez Inmediata	96
Tabla 14. Prueba Defensiva	96
Tabla 15. Capital de Trabajo	97
Tabla 16. Rotación de Cuentas por Cobrar.....	98
Tabla 17. Frecuencias y porcentajes de la pregunta 1: Políticas de créditos y su incidencia en la liquidez de la empresa.....	101
Tabla 18. Frecuencias y porcentajes de la pregunta 2: Ventas mediante firmas de contratos.....	102

Tabla 19. Frecuencias y porcentajes de la pregunta 3: Evaluación al cliente	104
Tabla 20. Frecuencias y porcentajes de la pregunta 4: Atraso de pago en fecha de vencimiento y rotación en las cuentas por cobrar	105
Tabla 21. Frecuencias y porcentajes de la pregunta 5: Cumplimiento de pago en los plazos establecidos	107
Tabla 22. Frecuencias y porcentajes de la pregunta 6: Revisión de Vencimientos y Cobranzas	108
Tabla 23. Frecuencias y porcentajes de la pregunta 7: Manejo del control de las cuentas incobrables.	110
Tabla 24. Frecuencias y porcentajes de la pregunta 8: Métodos de cobranza vía factoring y descuento por pronto pago	111
Tabla 25. Frecuencias y porcentajes de la pregunta 9: Riesgos bajo la modalidad de factoring y descuento por pronto pago.	113
Tabla 26. Frecuencias y porcentajes de la pregunta 10: Intereses y Gastos Financieros.....	114
Tabla 27. Frecuencias y porcentajes de la pregunta 11: Cuentas por Cobrar y su Influencia en la Liquidez de la empresa	116
Tabla 28. Frecuencias y porcentajes de la pregunta 12: Ratios de liquidez y toma de decisiones	117
Tabla 29. Frecuencias y porcentajes de la pregunta 13: Capacidad para afrontar pasivos a corto plazo.....	119
Tabla 30. Frecuencias y porcentajes de la pregunta 14: Ventas al crédito para generar más ingresos	120
Tabla 31. Rango de Confiabilidad del instrumento	122

Tabla 32. Análisis de la confiabilidad del instrumento	123
Tabla 33. Análisis de la confiabilidad de la variable independiente: Gestión de Cuentas por cobrar	123
Tabla 34. Análisis de la confiabilidad de la variable dependiente: Liquidez	124
Tabla 35. Resumen de procesamiento de casos	124
Tabla 36. Pruebas de chi-cuadrado para la hipótesis general.....	125
Tabla 37. Pruebas de chi-cuadrado para la hipótesis específica 1	127
Tabla 38. Pruebas de chi-cuadrado para la hipótesis específica 2	128
Tabla 39. Pruebas de chi-cuadrado para la hipótesis específica 3	130
Tabla 40. Tabla de contingencia Variable independiente: Gestión de Cuentas por cobrar*Variable dependiente: Liquidez.....	131
Tabla 41. Tabla de contingencia Dimensión 1: Políticas de crédito*Variable dependiente: Liquidez	132
Tabla 42. Tabla de contingencia Dimensión 2: Atraso en la fecha de vencimiento*Variable dependiente: Liquidez.....	133
Tabla 43. Tabla cruzada Dimensión 3: Factoring electrónico*Variable dependiente: Liquidez.....	134
Tabla 44. Efectivo y Equivalente de Efectivo.....	156
Tabla 45. Cuentas por Cobrar Comerciales	156
Tabla 46. Cuentas por Cobrar Comerciales relacionadas	157
Tabla 47. Otras Cuentas por Cobrar	157
Tabla 48. Otras Cuentas por Cobrar a partes relacionadas	158
Tabla 49. Otros Gastos	158

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Alcances que puede tener un estudio Cuantitativo	45
Figura 2. Estado de Situación Financiera al 31 de Diciembre del 2018 – 2019	70
Figura 3: Estado de Resultados Integrados por Función al 31 de Diciembre del 2018 - 2019	72
Figura 4. La antigüedad de las cuentas por cobrar al 31.12.2019.....	74
Figura 5. Reporte de aplicación de Factoring en el periodo 2019	79
Figura 6. Total de Clientes Cobrados por Descuento de Pronto Pago al 31.12.2019 .	85
Figura 7. Flujo de Caja al 2019 - Expresado en Moneda Soles.....	88
Figura 8. Flujo de Caja Ejecutado al 2019 - Expresado en Moneda Soles	91
Figura 9. Obligaciones pendientes de pago al 31.12.2018 y 31.12.2019.....	99

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Modalidad de Cobranza en el 2019	62
Gráfico 2. Total de facturas No Emitidas al 31.12.2019	69
Gráfico 3. Índice de morosidad por cliente al 31.12.2019	78
Gráfico 4. Aplicación de Factoring con Clientes e Intereses Financieros en el 2019 ..	82
Gráfico 5. Clientes a los que se aplica el Descuento por Pronto Pago	86
Gráfico 6: Políticas de créditos.....	101
Gráfico 7. Ventas mediante firmas de contratos.....	103
Gráfico 8. Evaluación al cliente	104
Gráfico 9. Atraso de pago en fecha de vencimiento y rotación en las cuentas por cobrar	106
Gráfico 10. Cumplimiento de pago en los plazos establecidos	107
Gráfico 11. Revisión de Vencimientos y Cobranzas.....	109
Gráfico 12. Manejo del control de las cuentas incobrables.	110
Gráfico 13. Métodos de cobranza vía factoring y descuento por pronto pago	112
Gráfico 14. Riesgos bajo la modalidad de factoring y descuento por pronto pago....	113
Gráfico 15. Intereses y Gastos Financieros.....	115
Gráfico 16. Cuentas por Cobrar y su Influencia en la Liquidez de la empresa	116
Gráfico 17. Ratio de liquidez y toma de decisiones	118
Gráfico 18. Capacidad para afrontar pasivos a corto plazo.....	119
Gráfico 19. Ventas al crédito para generar más ingresos	121

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo analizar la gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Protiviti Member Firm Perú SAC en el distrito de San Isidro en el año 2019, se analizará las políticas de crédito que maneja la empresa, determinaremos la implicancia que se genera con el atraso de los clientes en las fechas de vencimiento y su incidencia en la rotación de la cartera de cuentas por cobrar.

Es importante poder determinar las políticas de créditos y cobranzas que se manejan dentro de la compañía, la empresa maneja una política de crédito que conlleva de 30 a 120 días, por lo cual en el periodo del 2019, se utilizó herramientas como es el factoring electrónico y descuento por pronto pago, nos lleva a poder realizar ventas al crédito y poder tener una cobranza al contado y aprovechar el apalancamiento al máximo, debido que al iniciar nuevos proyectos se incurren en costos y gastos para lo cual la empresa necesita tener efectivo para poder cumplir con sus obligaciones, por ende se necesita tener en rotación la cartera de cuentas por cobrar y disponibilidad de efectivo, esta operación nos lleva a incurrir en gastos financieros como comisiones e intereses por desembolso o negociación de facturas, cabe mencionar que la empresa asume en los gastos incurridos al 100%, no aplica ninguna penalidad por intereses o gastos financieros a los clientes.

En el transcurso de la investigación, se sustenta las debilidades que se presentan durante el desarrollo, de tal modo tiene un enfoque de tipo cuantitativa con un alcance descriptivo explicativo y la unidad de análisis está siendo considerada por la empresa Protiviti Member Firm Perú SAC con una muestra de 12 personas.

Palabras Claves: Cuentas por cobrar, Liquidez, Factoring y Financiamiento.

ABSTRACT

The objective of this research work is to analyze the management of accounts receivable and its impact on the liquidity of the company Protiviti Member Firm Peru SAC in the district of San Isidro in 2019, the credit policies managed by the company will be analyzed, we will determine the implication that is generated with the delay of the clients in the due dates and its incidence in the rotation of the accounts receivable portfolio.

It is important to be able to determine the credit and collection policies that are managed within the company, the company manages a credit policy that takes 30 to 120 days, for which in the 2019 period, tools such as electronic factoring were used and discount for prompt payment, leads us to be able to make sales on credit and be able to have a cash collection and take advantage of the leverage to the maximum, because when starting new projects, costs and expenses are incurred for which the company needs to have cash to be able to comply with its obligations, therefore it is necessary to have the portfolio of accounts receivable and cash availability in rotation, this operation leads us to incur financial expenses such as commissions and interest for disbursement or invoice negotiation, it is worth mentioning that the company assumes in expenses incurred 100%, no penalty for interest or financial expenses applies to customers.

In the course of the investigation, the weaknesses that arise during development are supported, in such a way it has a quantitative approach with an explanatory descriptive scope and the unit of analysis is being considered by the company Protiviti Member Firm Peru SAC with a sample of 12 people.

Keywords: Accounts receivable, Liquidity, Factoring and Financing.

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

El presente trabajo de investigación tiene como propósito determinar los efectos de liquidez, señalar los aspectos relevantes que rodean a la problemática de las cuentas por cobrar.

La empresa Protiviti Member Firm Perú SAC es la entidad que será analizada en todo este proceso de investigación ya que se encuentra participando en la mejora de las cuentas por cobrar para la recaudación de efectivo.

En la actualidad las empresas emprenden grandes búsquedas de herramientas que permitan mejorar el desarrollo de sus actividades, una de ellas es el funcionamiento de las políticas de créditos y cuentas por cobrar a los clientes, debido a que este es uno de los principales puntos del problema en las empresas.

Las ventas o prestación de servicios, bajo la condición de pago a crédito se han convertido hoy en día como una fuente de ingreso fuerte para las empresas, las cuentas por cobrar son realizadas por un responsable, quién puede tener el cargo de asistente de cobranzas, su principal función es dar seguimiento a la cartera de clientes que manejan las empresas, la modalidad para iniciar este proceso puede ser vía telefónica, correos, visitas de manera presencial o mediante cartas de recordatorio.

La principal herramienta en las finanzas son las cuentas por cobrar, el objetivo principal es optimizar y multiplicar el efectivo.

La liquidez con el término de solvencia implica mantener el efectivo necesario para cumplir o pagar los compromisos contraídos con anterioridad; mientras que la solvencia está enfocada en mantener bienes y recursos requeridos para resguardar las deudas adquiridas, aun cuando estos bienes no estén referidos a efectivo.

La solvencia es lo primordial que se debe mantener en una organización para poder tener el equilibrio en la liquidez, de tal modo tener nuestras cuentas por cobrar y pagar establecidas bajo fechas determinadas o por políticas de la empresa para que así se pueda cumplir con todas las obligaciones a corto plazo. Es necesario poder analizar los indicadores de solvencia para la gestión de la misma compañía, proveedores, bancos, etc., que están interesados en invertir o comprar en ella.

El determinar la liquidez es parte fundamental para poder realizar las proyecciones financieras y presupuestales, para determinar un flujo de efectivo anual debemos de tener el conocimiento de nuestras ventas proyectadas, parte de ello implica las futuras cobranzas que podamos generar.

La compañía que se viene analizando utiliza con mayor frecuencia la política de pago de ventas al crédito que son de 30 – 45 - 60 - 90 y 120 días, y nuestros pagos a los proveedores son de 15 a 30 días.

Por las razones expuestas, considere realizar esta investigación basado en la gestión de las cuentas por cobrar y el impacto que puede generar si no tenemos un buen manejo de nuestras condiciones de pago.

Para la presente investigación, se ha visitado diversas bibliotecas de diferentes universidades, de lo cual se han detectado muchos trabajos de investigación similares al que vengo elaborando.

- **Carrasco, M. P. & Farro, C. M. (2014)** realizaron el trabajo de investigación “Evaluación Del Control Interno a las Cuentas por Cobrar de la Empresa de Transportes y Servicios Vanina E.I.R.L.”, tiene como finalidad mejorar la eficiencia y gestión, durante el periodo 2012. Las empresas deben tener un control constante en base a las cuentas por cobrar, aplicaron el control interno mediante los componentes del COSO.

Se llegó a la conclusión que en el área de cuentas por cobrar se aplica controles internos deficientes, debido a que no existe mayor supervisión en esa área y el personal de no se encuentran capacitado para afrontar y sobrellevar la evaluación crediticia de manera deficiente.

- **Vasquez, Luis; Vega Enith (2017)** en la presente investigación titulada “Gestión de Cuentas por cobrar y su Influencia en la liquidez de la empresa CONSERMET S.A.C”, la finalidad de la presente investigación es poder determinar la influencia de la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa, el diseño que se utilizó fue explicativo casual.

Para iniciar esta investigación se obtuvo información mediante cuestionario, guía de observación y análisis a los estados financieros de la empresa. Se llega a la conclusión que la inadecuada gestión de las cuentas por cobrar genera un gran problema de liquidez y que realizar ventas al crédito tiene una influencia significativa en la liquidez de la empresa, lo cual tiene una disminución en la liquidez e implicancia para poder cumplir con obligaciones a corto plazo.

- **Blas, Yetzabeth; Huayta, Nataly & Vasquez, Elida (2018)** nos menciona en el trabajo de Suficiencia Profesional denominada “Influencia de las Cuentas por Cobrar en la Liquidez de la Empresa G&E Insertransport S.A.C”, ubicada en el distrito de Ate, Año 2016”, busca poder determinar la importancia de la gestión de las cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa, debido a que la compañía no maneja un adecuado control de los créditos que se brindan a los clientes ni el ciclo en el que se efectuara la cobranza

Mediante el presente trabajo de suficiencia profesional se busca poder aportar la reestructuración e implementación en las mejoras de créditos y cobranzas, debido a que no se lleva un control por el límite de crédito que se puede otorgar a los clientes.

- **Arce Huamani, Luz Angelica (2017)** en la Tesis para optar el Título Profesional de Contador Público denominada, “Implicancia en la gestión de cobranza de las letras de cambio y su efecto en la liquidez de la empresa Provenser SAC”, nos mencionan que el presente estudio está centralizado en la deficiencia de la Gestión de Cobranzas de las letras de cambio en la Empresa. El principal objetivo del presente estudio de investigación es poder determinar el efecto de la gestión de cobranza de las letras de cambio en la liquidez de la Empresa.

En el presente trabajo se llega a la conclusión que existen deficiencias en la gestión de cuentas por cobrar, pues la recuperación de la cartera tiene un giro muy lento, lo que impide que la empresa no cuente con suficiente liquidez y acumule gastos financieros por las letras que se puedan ingresar, la empresa no utiliza bien los recursos para las gestiones de cobranzas, se logró identificar que el personal que maneja la empresa para el departamento de

cobranzas no se encuentra totalmente capacitado para realizar negociaciones con los clientes ni medir el nivel de riesgo que pueda llevar a ingresar letras a negociar, no existe un mayor esfuerzo por inculcarles un conocimiento ni técnicas en mejoramiento de los procesos que se puedan aplicar.

- Según **Monge Gaspar, Claudia Pamela (2018)** en su tesis para optar el título profesional de Contador Público denominada, “Gestión de cobranzas para incrementar la liquidez en la empresa Insumos Químicos Alfa SAC ,2018”, el presente desarrollo se encuentra basado en poder contribuir con la Gestión de Cobranzas e incrementar la liquidez en la empresa Insumos Químicos Alfa, esto es debido a que no existe políticas y procedimientos establecidos, por lo cual se necesita la implementación de los mismos con la finalidad de disminuir la cartera que se encuentra vencida.

Se determina que la empresa cuenta con rentabilidad limitada para hacer frente a sus obligaciones y las cuentas por cobrar se han incrementado, se observa que el departamento de créditos y cobranzas no realiza un adecuado seguimiento al momento de otorgar un crédito, se sugiere implementar un sistema de control y políticas de crédito que traería un mayor orden a los procesos y se evitaría la duplicidad, esto estaría basado en un documento formal que ayudaría en la reducción de morosidad con los clientes e incremento en la liquidez.

- **Mediavilla Vaca, Ana Inés (2015)** realizó una investigación sobre “Estrategias de cobranza para el mejoramiento de la liquidez de Grafitext CIA.LTDA”, su objetivo del presente estudio está enfocado a la mejora de cuentas por cobrar en la empresa, se establece el rediseño organizacional del área de Crédito y cobranzas durante el año 2014, las herramientas y estrategias utilizadas en el proceso.

Se deduce que la empresa no contaba con un buen análisis, no tenía una buena planificación de cartera, llegamos a la conclusión que la implementación práctica de las estrategias de cobranza establecidas durante este proyecto mejora los indicadores de liquidez de la empresa.

- **Ramírez Montece, Vanessa Cecilia (2016)** en su investigación denominada “Modelo de Crédito – Cobranza y Gestión Financiera de la empresa “Comercial Facilito” de la Parroquia Patricia Pilar, Provincia de los Ríos, nos menciona que tiene como objetivo principal diseñar un modelo de crédito – cobranza para la mejora en el área de gestión financiera, la población estuvo considerada por 154 clientes.

Se logra a concluir que los empleados de la empresa desconocen los objetivos de la evaluación de los riesgos, objetivos internos y externos, estos factores ocasionan un mal reporte de información y el 60% de las actividades son inadecuadas, por cuanto no se aplica un proceso que evalúa la calidad del funcionamiento al control interno en el tiempo. Finalmente, los métodos que se pueda aplicar ayudaran en la mejora de la empresa para la correcta toma de decisiones.

- **Hurtado Quiñónez, Diamela Rosangela (2017)** en la investigación que realizo denominada “Análisis a las Cuentas por Cobrar del Comercial Almacenes el Costo de la Parroquia Borbón Cantón Eloy Alfaro, tiene como finalidad realizar un monitoreo de las cuentas por cobrar, por lo cual plantea un diseño de políticas de créditos y cobranzas.

En el transcurso del desarrollo del trabajo de investigación se puede llegar a identificar que hay un déficit en los almacenes con la finalidad de conocer la incidencia de compras y uso del crédito, la empresa posee de una gran carencia de políticas de créditos y cobranzas, asimismo no cuenta con la implementación de un sistema que les permita realizar la aprobación, recaudación y realizar un adecuado procedimiento de las cuentas por cobrar a los clientes lo que podría afectar la liquidez corriente del negocio. Como sugerencia el autor menciona que al contar con políticas de crédito se requiere un mayor énfasis y análisis para un adecuado control y seguimiento.

- En el artículo científico denominado Las Cuentas por cobrar y su impacto en la liquidez de la empresa importadora Industrial Agrícola S.A. IIASA, publicado por la Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana. **(Santillán Santillán, John Stalin & Reyes Andrade, David Javier, Ecuador, Junio 2017).**

Se llega a la conclusión que las políticas y procedimientos que las empresas estipulan deben contar con un seguimiento y control adecuado aplicando técnicas de cobro y evitando dar créditos a largo plazo, ya que pueden generar un mayor riesgo a la empresa. La empresa Industrial Agrícola S.A. IIASA, tiene políticas y procedimientos para el manejo y recuperación de las cuentas por cobrar.

- **Villa Ortega, Danny Federico (2018)**, realizó el trabajo de investigación titulado: El flujo de caja como herramienta financiera para la toma de decisiones gerenciales. Tesis pregrado. Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, Ecuador, su principal objetivo de estudio fue poder determinar el procedimiento financiero de la empresa Atancuri, con la finalidad de lograr identificar las causas de la problemática del flujo de caja, debido a que en el presente ejercicio económico no se ha realizado la elaboración del flujo de caja proyectado, lo que ha provocado una disminución del efectivo. Se utilizaron diferentes tipos de investigación: descriptiva, histórica, documental.

Llego a la conclusión que tienen un endeudamiento muy alto en el rubro de inventarios y al llevar un mal control de compra de mercadería genera que cuenten con un gran stock sin movimientos, lo cual conlleva que al elaborar el flujo de caja sea para ver su disponibilidad de efectivo y solicitar préstamos bancarios más no lo utilizan para la toma de decisiones gerenciales.

Lo mencionado por Villa, es que el llevar y ejecutar un flujo de caja ayudaría a mucha de las empresas a tener una visión más clara y concisa del manejo de efectivo y de esa manera reducir los riesgos financieros como el sobreendeudamiento.

1.2. Formulación del Problema

1.2.1. Problema General

- ¿De qué manera la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de la empresa Protiviti Member Firm Perú SAC en el distrito de San Isidro en el año 2019?

1.2.2. Problemas Específicos

- ¿De qué manera las políticas de crédito inciden en la liquidez general de la empresa Protiviti Member Firm Perú SAC en el distrito de San Isidro en el año 2019?
- ¿En qué medida el atraso de los clientes en el pago dentro de la fecha de vencimiento incide en la rotación de las cuentas por cobrar de la empresa Protiviti Member Firm Perú SAC en el distrito de San Isidro en el año 2019?
- ¿De qué manera la cobranza bajo la modalidad de factoring y descuento por pronto pago incide en la liquidez inmediata de la empresa Protiviti Member Firm Perú SAC en el distrito de San Isidro en el año 2019?

1.3. Justificación

El presente estudio se justifica debido a que hoy en día las empresas presentan casos y dificultades en el área de cobranzas, por una inadecuada gestión y/ o políticas en los créditos otorgados a los cliente y cuentas por cobrar, lo cual puede generar un impacto y gran riesgo financiero en el tema de liquidez.

En ocasiones una herramienta que se aplica en las empresas y ayuda haciendo que sus cuentas por cobrar se conviertan en efectivo más rápido para contar con liquidez inmediata de tal modo que las compañías puedan cumplir con obligaciones a corto plazo es el uso de Factoring.

Este trabajo puede ser un modelo para futuras investigaciones, debido a que busca establecer y analizar detalladamente las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa, es importante poder analizar este factor en una empresa para mantener una estabilidad frente a sus obligaciones con terceros y ayudara en la toma de decisiones.

Se busca poder determinar las políticas de créditos y cobranzas que se otorga a los clientes que es generado por la venta de un bien o prestación de un servicio. A su vez, se estaría planteando un proceso de cobranza que ayude a disponer de manera más rápida y eficiente de efectivo, reduciendo la morosidad y evitando incurrir en gastos financieros para no utilizar el tema de cobranza libre y se podría manejar con herramientas financieras aplicando la modalidad bajo factoring electrónico, feed o descuentos por pronto pago.

La presente investigación servirá para todas las empresas que presentan está problemática con el manejo de cartera de cuentas por cobrar y su disposición en la liquidez inmediata.

1.4.Limitaciones

Se tiene el acceso a información, pero es limitada, debido a que varios autores presentan diferentes puntos de vistas. En la presente investigación se recopilará toda la información requerida y necesaria para poder analizar las cuentas por cobrar y determinar de qué manera incide en la liquidez de la empresa Protiviti Member Firm Perú SAC.

1.5.Objetivos

1.5.1. Objetivo General

- Determinar de qué manera la gestión cuentas por cobrar incide en la liquidez de la empresa Protiviti Member Firm Perú SAC en el distrito de San Isidro en el año 2019.

1.5.2. Objetivos Específicos

- Analizar de qué manera las políticas de crédito indican en la liquidez general de la empresa Protiviti Member Firm Perú SAC en el distrito de San Isidro en el año 2019.
- Determinar de qué manera el atraso de los clientes en el pago dentro de la fecha de vencimiento incide en la rotación de las cuentas por cobrar de la empresa Protiviti Member Firm Perú SAC en el distrito de San Isidro en el año 2019.

- Analizar de qué manera la cobranza bajo la modalidad de factoring y descuento por pronto pago incide en la liquidez inmediata de la empresa Protiviti Member Firm Perú SAC en el distrito de San Isidro en el año 2019.

1.6. Hipótesis

1.6.1. Hipótesis general

- La gestión de cuentas por cobrar incide significativamente en la liquidez de la empresa Protiviti Member Firm Perú SAC en el distrito de San Isidro en el año 2019.

1.6.2. Hipótesis específicas

- Las políticas de crédito tienen una fuerte incidencia en la liquidez general de la empresa Protiviti Member Firm Perú SAC en el distrito de San Isidro en el año 2019.
- El atraso de los clientes en el pago dentro de la fecha de vencimiento incide en la rotación de las cuentas por cobrar de la empresa Protiviti Member Firm Perú SAC en el distrito de San Isidro en el año 2019.
- La cobranza bajo la modalidad de factoring y descuento por pronto pago incide de manera significativa en la liquidez inmediata de la empresa Protiviti Member Firm Perú SAC en el distrito de San Isidro en el año 2019.

1.7. Bases Teóricas

1.7.1. Gestión de cobranza

Según **Haro, A. & Rosario, J, (2017)**, el importe que se debe a la empresa está compuesta por el saldo de las cuentas por cobrar o saldo de los clientes. La gestión de cobranzas consiste en el desarrollo de actividades y estrategias que se puedan aplicar para lograr el cobro de deudas. Para lograr que esto se realice de una forma más efectiva, debemos tener en cuenta el contacto, la comunicación y el entorno del negocio en el que nos encontramos. Tiene como objetivo la reactivación de la relación comercial con el cliente, para que mantenga sus créditos al día y pueda aprovechar las ventajas de nuestros productos.

La gestión de cobranza es un proceso bastante interactivo con los clientes, que parte del análisis de la situación del cliente, un oportuno y frecuente contacto con el cliente, ofreciendo en el proceso de negociación alternativas de solución oportunas para cada caso y registrando las acciones ejecutadas para realizar un seguimiento continuo y el control del cumplimiento de los acuerdos negociados.

Cuentas por cobrar

Según **(Guajardo Cantú, Gerardo & Andrade de Guajardo, Nora, 2008)**; las cuentas por cobrar provienen por la venta de un bien o prestación de servicio que se otorga con condición de pago a crédito.

Moreno (1997), El rubro de las cuentas por cobrar representan una inversión de gran importancia para una compañía, se pueden determinar mediante el análisis de liquidez.

Se llega a la conclusión de que las cuentas por cobrar representan derechos exigibles originados por ventas que luego pueden convertirse en efectivo. (p.10).

Según **Domínguez (2017)**, las cuentas por cobrar pueden clasificarse de acuerdo con su origen, pueden clasificarse atendiendo a diversos criterios, se pueden considerar principalmente los siguientes:

- Cuentas por cobrar comerciales (a clientes): este tipo de cuenta es generado por los créditos otorgados al momento de realizarse las ventas de un bien o prestación de servicio. El no poder recuperar las mismas conlleva a un gran riesgo para la empresa, debido a que cuenta con dicho flujo para que pueda cubrir con sus operaciones a corto plazo. El no cumplir con la recuperación de la cartera en un periodo determinado, puede llegar a desequilibrar la empresa, optando por realizar la contratación de créditos bancarios tales pueden ser como pagarés o préstamos bancarios, dejando como consecuencias el aumento en gastos financieros.
- Cuentas por cobrar a funcionarios y empleados: Se encuentran los importes que los funcionarios y empleados adeudan a la empresa por concepto de ventas a crédito, anticipos a sueldos, préstamos personales, entre otros, los cuales les serán descontados posteriormente en sumas parciales posteriormente a una coordinación.
- Otras cuentas por cobrar: Estas están relacionadas con el cobro de anticipos a accionistas, ejecutivos, directores, empleados y filiales, también se pueden dar la venta de valores o propiedades, impuestos pagados en exceso que se encuentre en reclamación, interés por cobrar entre otros.

✚ Estrategias de Cobranzas

Según **Ettinger y Goliet (2000)**, nos indica que es elemental para cualquier empresa que realiza ventas al crédito, la importancia que tiene es poder establecer los procedimientos de las cobranzas para poder mantener un volumen de venta aceptable.

Montaño (1993), define el sistema de cobranzas como un proceso administrativo teniendo como finalidad el poder recuperar el importe de las ventas que se encuentran vencidas de las cuales dependen los ingresos.

Es importante poder analizar un flujograma con el proceso que se persigue con el cliente:

- Análisis del caso
- Contacto con el cliente
- Diagnóstico
- Generación de alternativa:
- Obtención de compromisos de pago
- Cumplimiento de compromisos de pago.

Es importante que el Fondo Monetario Internacional defina las condiciones para reconocer la pérdida de un crédito, cuando la gestión de cobranza ha finalizado, esto se puede dar cuando se ha agotado todas las estrategias posibles para la recuperación de la deuda y/o cuando la probabilidad de pago es muy baja. En general, se debe analizar el costo-beneficio de las medidas judiciales, reportando el cliente moroso, y otras acciones permitidas por ley.

✚ Políticas de Cobranzas:

Ettinger y Goliet (2000), son representadas por las técnicas que aplican las organizaciones para ejecutar las cartera de cuentas por cobrar que se encuentran en su fecha de vencimiento.

➤ Normas de Cobranzas:

- Según **Villaseñor (1995)**, señala que las Normas de Cobranzas es el cómo, cuando, cuanto se debe de cobrar y las estipulaciones que se deben establecer, para que el cliente este bien informado y evitar cualquier tipo de inconveniente.

➤ Procedimiento de Cobranzas:

Se mantiene varias técnicas de cobranza, a continuación, se explicarán algunas:

- Notificación por escrito
- Llamadas telefónicas
- Visitas Personales
- Mediante agencia de Cobranza
- Recurso Legal

Ettinger y Goliet (2000), nos menciona que existen los siguientes procesos de cobranzas:

- Hasta 30 días de atraso se hace una llamada al cliente, seguida de tres cartas escalonadas.
- Hasta 60 días de atraso, un funcionario de mayor importancia debe visitar al cliente previa cita.
- Hasta 90 días de atraso el caso debe transferirse al departamento legal.

El objetivo de la cobranza es poder alcanzar el cumplimiento y conseguir la estabilidad económica que toda empresa aspira.

Políticas de Créditos

Higuerey (2007) nos menciona;

Son normas que establecen los lineamientos de una compañía para determinar si se le otorga un crédito a un cliente y el periodo que se le debe brindar.

El Ejecutivo Financiero tiene un rol muy importante que debe de cumplir, pues a medida mediante la evaluación y análisis que él realice se deben establecer las políticas crediticias. (p.4)

Ettinger (2000), “Son el soporte que debe manejar el Gerente para evaluar el crédito que se otorga a los clientes” (p.230).

Se debe realizar un análisis y evaluación al cliente mediante información que permitirán disminuir el riesgo o probabilidad que el cliente no cumpla con la deuda.

- Clasificación de políticas de crédito:
 - Son liberales; Empresas muy flexibles al momento de otorgar un crédito.
 - Son conservadoras; Empresas son muy restrictivas al momento de otorgar un crédito y poder determinar un monto máximo por aprobar.

- Elementos de la Política de Créditos:
 - Condiciones de crédito:

Según **López (2005)** sostiene que; la propuesta crediticia debe tener información resumida y clara sobre las condiciones de crédito.

La solicitud debe estar acompañada de requisitos, normas y condiciones como pueden ser: antecedentes financieros del deudor, económicos, entre otros. (p.27)

El objetivo del análisis de la solicitud es evaluar la capacidad de crédito del solicitante, verificar los datos proporcionados por él y conocer su historial crediticio.

Se orientan principalmente a los siguientes temas:

- Periodo de Crédito
- Descuentos por Pronto Pago
- Línea de Crédito.

Factoring Electrónico

Según **Matteu, Northcote Sandoval y Garcia Quispe. (2011)**, la importancia del Factoring se da con la operación mediante la cual el factor adquiere, a título oneroso de una persona natural o jurídica. (pag 10).

Es la operación mediante la cual una empresa del sistema financiero denominada factor adquiere a título oneroso de una empresa natural o jurídica, llamada clientes instrumento de contenido crediticio.

El factoring funciona como una herramienta financiera para las empresas, permitiéndoles vender a sus clientes al crédito y poder cobrar al contado bajo este mecanismo financiero, influye de manera muy importante dentro de una empresa, nos ayuda a obtener una liquidez inmediata.

Diaz M. y Cifuentes M. (2011), señala que el factoring es una herramienta financiera la cual nos ayuda a obtener mayor liquidez mediante venta de facturas en descuento sin generar mayor endeudamiento, para ello se debe realizar coordinaciones con el factor y el cliente, luego con la entidad bancario que se procederá a negociar. (Pag,8).

➤ **Contrato de Factoring:**

Tiene una relación jurídica de duración, puede ser denominada empresa de factoring puede adquirir a un conjunto o determinada parte de créditos.

Bravo Melgar S. (2013), el contrato de factoring se celebran entre una entidad Financiera y una empresa, lo cual la entidad financiera es obligada en adquirir todos los créditos que se puedan originar a favor de una compañía siempre y cuando sea solicitado. (pag.192).

A continuación, se detalla el contenido del contrato:

- ✓ Información del Cliente Proveedor
- ✓ Clausulas señalando los objetos del factoring
- ✓ Información de los representantes legales
- ✓ Cuentas de abono
- ✓ Afiliar a las siguientes pagadoras.

Ronaldo Hernández Hernández, (2011), nos menciona que el Contrato de Factoring es una operación de crédito, cuyo origen es norteamericano, está enlazado en la transferencia de un crédito al titular a un factor que se encarga, siempre con una remuneración o comisión, de obtener un cobro por un servicio lo más pronto posible. (pág. 99)

➤ Ventajas del Factoring:

Según **Blossiers Mazzini, O (2013)**, nos menciona que el factoring resulta muy conveniente y ventajoso porque permite convertir las ventas que se originan a crédito con cobranza que se pueda dar al contado. Se puede ofrecer y utilizar esta herramienta financiera sin afectar el flujo de caja, se puede mejorar la relación con los proveedores por que se le puede otorgar un crédito mucho mayor a lo requerido. (Pág.290).

➤ Clases de Factoring:

Según **Samuel Pedro Tancara Cáceres (2012)**, existen 2 clases de factoring:

- ✓ Factoring sin Recurso: Es la herramienta de financiamiento y servicio en la cual las cuentas por cobrar son cedidas a la empresa de factoring o entidad financiera, la responsabilidad del crédito es cedida en combinación con la entrega de los documentos al Factor.
- ✓ Factoring con Recurso: Financiamiento en la cual la empresa ha cedido su cartera de cobranza a un factor, la empresa que cede los documentos responderá por el pago de estos.



Fuente: Revista Institucional – Colegio de Contadores Públicos de Arequipa.

1.7.2. Liquidez

Según Walsh, J (2001), define:

“Capacidad de cumplir con sus obligaciones que una compañía genera en un determinado periodo de vencimiento, es la capacidad que tiene una empresa de hacer frente a sus obligaciones básicamente de corto plazo. La liquidez se define como la capacidad que tiene una empresa para obtener dinero en efectivo. Es la proximidad de un activo a su conversión en dinero. (p.20).

La liquidez se define como capacidad de hacer frente una empresa a sus obligaciones a corto plazo según las fechas de vencimiento. **(Gitman, 2000).**

Para medir la liquidez de una empresa se utiliza el ratio o razón de liquidez. La cual mide la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo.

La liquidez depende de dos factores:

- El tiempo requerido para convertir los activos en dinero.
- La incertidumbre en el tiempo y del valor de realización de los activos en dinero.

Flujo de Efectivo

Algunos inversores utilizan el flujo de efectivo para evaluar la solidez financiera de la empresa, mientras más efectivo se tenga en las compañías mayores oportunidades de inversión se pueden generar en el negocio.

El flujo de efectivo no indica necesariamente que una empresa sea rentable, esta herramienta financiera ayuda en analizar la liquidez, esto se inicia con una reducción de costos totales y se añade los ingresos durante un periodo determinado de esa manera se pueda conocer la variación del saldo de caja.

Métodos para calcular el Estado de flujos de efectivo

Para la formulación del estado de flujos de efectivo se utilizan el método directo e indirecto:

- Método Directo: Está basado en poder ordenar los cobros y pagos en base a las categorías principales a las que estos pertenecen.
Con este método las magnitudes derivadas de las distintas categorías se presentan por su importe bruto.

- Método Indirecto: Se formula partiendo de la utilidad arrojada por el estado de resultados para luego ir depurándola con partidas conciliatorias hasta llegar al saldo efectivo en libros. Este método es más complejo en la práctica y menos usado dado que algunas de las partidas conciliatorias no representan movimientos reales de efectivo, aunque de alguna manera afectan a la capacidad de la empresa para realizar pagos.

• Norma Internacional de Contabilidad (NIC 7) – Estados de Flujos de Efectivo

La información acerca de los flujos de efectivo de una entidad es útil porque suministra a los usuarios de los estados financieros una base para evaluar la capacidad de la entidad para generar efectivo y equivalentes al efectivo y las necesidades de la entidad para utilizar esos flujos de efectivo.

Para tomar decisiones económicas, los usuarios deben evaluar la capacidad que la entidad tiene de generar efectivo y equivalentes al efectivo, así como las fechas en que se producen y el grado de certidumbre relativa de su aparición.

El objetivo de esta Norma es requerir el suministro de información sobre los cambios históricos en el efectivo y equivalentes al efectivo de una entidad mediante un estado de flujos de efectivo en el que los flujos de fondos del período se clasifiquen según si proceden de actividades de operación, de inversión o de financiación.

✚ Ratios Financieros

Según **(Aching Gúzman, César, 2005)** sirven para determinar la magnitud y dirección de los cambios sufridos en la empresa durante un periodo de tiempo.

Son conjuntos de índices que permite tomar decisiones acertadas en un futuro a quienes estén interesados.

Los ratios están divididos en 4 grandes grupos como Índices de Liquidez, Índices de Gestión o Actividad, Índices de Solvencia, Endeudamiento o Apalancamiento e Índices de Rentabilidad. **Publicación de PROCIENCIA Y CULTURA S.A.** (pág. 15)

➤ Ratios de Liquidez

- Autores como **(Lusztig & Schwab (1988); Wild, Subramanyam & Halsey (2007); Bonsón et al. (2009); Van Greunning (2010) y Gibson (2013), 2018)**, nos mencionan que estos ratios reflejan la capacidad de una empresa que puede tener para cumplir con pagar sus pasivos de corto plazo.

La liquidez muestra el nivel de solvencia financiera de corto plazo en función a la capacidad que tiene para hacer frente a sus obligaciones corrientes que se derivan del ciclo de producción.

Los principales ratios de liquidez son:

- **Liquidez General o Razón Corriente;** este ratio se encuentra dividido por el activo corriente entre pasivo corriente, el cual vemos que el activo corriente se encuentra clasificado por la cuenta 10 de efectivo y equivalente de efectivo, la cuenta 12 de cuentas por cobrar y la cuenta 20 de existencias.

$$\text{Liquidez Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Es primordial aplicar el indicador para la presente investigación, debido a que nos ayudará a calcular el principal problema de liquidez utilizando datos y cifras que provienen de los estados financieros.

- **Prueba Ácida;** también conocido por su nombre inglés acid test, tiene la capacidad de enfrentar sus deudas a corto plazo utilizando los elementos del activo menos los elementos que forman parte del inventario.

$$\text{Prueba ácida} = (\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}) / \text{Pasivo Corriente}$$

Resulta que los activos que forman parte del inventario, a su vez, son menos líquidos, en algunos casos puede ser de mayor dificultad convertir a efectivo.

- **Prueba Defensiva;** es un indicador de si una compañía es capaz de operar a corto plazo con sus activos más líquidos.

$$\text{Prueba defensiva} = (\text{Caja y Bancos} / \text{Pasivo Corriente}) * 100$$

- **Capital Neto de trabajo,** Aunque en realidad no es un índice, se utiliza comúnmente para medir la liquidez general de una empresa. Es útil para el control interno. A menudo, el contrato en el cual se incurre para una deuda a largo plazo estipula específicamente un nivel mínimo de capital neto de trabajo que debe ser mantenido por la empresa.

$$\text{Capital Neto de trabajo} = \text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}$$

- **Liquidez absoluta;** Establece con mayor propiedad la cobertura de las obligaciones de la empresa a corto plazo. Es una medida más apropiada para medir la liquidez porque descarta a las existencias y a los gastos pagados por anticipados en razón que son desembolsos ya realizados.

➤ Ratios de liquidez de las cuentas por cobrar

Existen dos ratios de liquidez de cuentas por cobrar:

- **Periodo promedio de cobro** = $\frac{\text{Cuentas por cobrar} * \text{días del año}}{\text{Ventas anuales en cuenta corriente}}$
- **Rotación de cuentas por cobrar** = $\frac{\text{Ventas anuales en cuenta corriente}}{\text{Cuentas por cobrar}}$

➤ Ratios de Gestión o Actividad

Los ratios financieros de gestión o actividad sirven para detectar la efectividad y la eficiencia en la gestión de la empresa. Se puede determinar el funcionamiento de las políticas de gestión relativas a las ventas al contado, las ventas totales, los cobros y la gestión de inventarios.

- **Ratio de rotación de cartera** (cuentas por cobrar); la importancia de este indicador es el que mide cuanto tiempo puede tardar una empresa en cobrar a sus clientes.

$$\text{Rotación de cartera} = (\text{Cuentas por Cobrar promedio} * 360) / \text{Ventas}$$

- **Periodo medio de pago a proveedores**; es el tiempo medio (días) que una entidad tarda en cumplir con el pago de sus obligaciones.

$$\text{PPP} = \text{Promedio de cuentas por pagar} * 360 / \text{Compras a proveedores}$$

- **Rotación de caja y bancos;** es un índice que nos permite tener conocimiento del efectivo que hay en caja para poder cubrir los días de ventas.

$$\text{Rotación de Caja y Bancos} = \text{Caja y Bancos} * 360 / \text{Ventas}$$

- **Índice de Solvencia, Razón del Circulante o liquidez corriente:** Es una de las razones financieras más usadas que mide la capacidad que tiene la empresa para poder cumplir sus obligaciones a corto plazo.

$$\text{Ratio de solvencia} = \frac{(\text{Activo no corriente} + \text{Activo corriente})}{(\text{Pasivo no corriente} + \text{Pasivo corriente})}$$

➤ **Ratios de Solvencia, Endeudamiento o Apalancamiento**

- **Deuda total o Endeudamiento;** es uno de los ratios financieros más utilizado donde podemos saber nuestra dependencia de la financiación ajena y balancear nuestras cuentas.

$$\text{Deuda total o Endeudamiento} = \text{Total Pasivo} / \text{Total Activo} * 100$$

- **Deuda Patrimonio – Estructura del Patrimonio,** mide la relación entre las deudas y recursos propios. El valor ideal se situaría por debajo del 50%. Pues un mayor valor indica que la empresa tiene más deudas que recursos propios para hacerles frente.

$$\text{Deuda Patrimonio} = \text{Pasivo} / \text{Patrimonio Neto} * 100$$

- **Rendimiento sobre el Patrimonio;** es un ratio de eficiencia utilizado para evaluar la capacidad de generar beneficios de una empresa a partir de la inversión realizada por los accionistas.

$$\text{ROE} = \text{Utilidad Neta} / \text{Total Patrimonio Neto} * 100$$

- **Rendimiento sobre la inversión;** al realizar el cálculo podemos obtener una serie de resultados distintos, pero podemos clasificarlos e identificar si se trata de una inversión rentable o no, al obtener el resultado y compararlo de la siguiente manera:
 - Inversión rentable: Un índice mayor que 0.
 - Inversión no rentable: Índice igual o menor que 0.

$$\text{ROI} = \text{Utilidad Neta} / \text{Activo Total} * 100$$

CAPÍTULO II. METODOLOGÍA

2.1. Tipo de Investigación

2.1.1. Propósito de investigación

Según **Carrasco (2005)**, señala que la investigación básica “Es la que no tiene propósitos aplicativos inmediatos, pues solo busca ampliar y profundizar el caudal de conocimientos científicos existentes acerca de la realidad” (p. 43)

La presente investigación, es de propósito “Básica”, nos permite, implementar, modificar o incrementar nuevas teorías y/o conocimientos mediante medios prácticos mediante el objeto de estudio la empresa Protiviti Member Firm Perú SAC.

2.1.2. Enfoque de Investigación

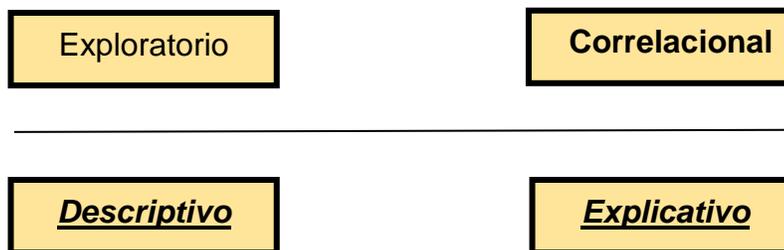
Según **Tamayo (2007)**, la metodología cuantitativa consiste en el contraste de teorías ya existentes a partir de una hipótesis que se proviene de las misma, para ello se debe contar con una muestra proveniente de una población o fenómeno objeto de estudio. Para aplicar este método se debe contar con teorías ya construidas, elegir una idea, que ayudará en transformarlas en varias preguntas de investigación, esto nos conlleva a plantear hipótesis y utilizar variables, debemos desarrollar un plan para poder comprobarlas, las variables se miden, deben analizar las mediciones obtenidas mediante métodos estadísticos para poder brindar conclusiones referentes a la hipótesis planteada.

2.1.3 Alcance de investigación

El presente trabajo de investigación tiene un alcance descriptivo explicativo, su objetivo es buscar la forma en la que la variable independiente influye en la variable dependiente.

Hernández, Fernandez & Baptista, (2010), menciona que “ Los estudios descriptivos pretenden medir o recoger información de forma independiente o conjunta”. (p. 80).

Figura 1. Alcances que puede tener un estudio Cuantitativo



Fuente: Elaboración propia.

Sabino (1996), nos menciona que las definiciones descriptivas nos dan a conocer grupos de fenómenos de acuerdo con criterios sistemáticos, con ello no se logra verificar la hipótesis, solo la descripción de hechos mediante un criterio o teoría definidas.

2.1.4 Según el diseño de Investigación

Está presente investigación se está desarrollando bajo el diseño de investigación de tipo No experimental transversal.

Hernández Sampieri, R, Fernández, C & Baptista, P., (2010), se tiende a privilegiar el análisis de causalidad, implicando el uso de dos variables: (p.151).

- ✓ Variable independiente (Causa)
- ✓ Variable dependiente (Efecto)

Para **Sampieri (2003)**, el diseño no experimental se divide tomando en cuenta el tiempo en el que se logran recolectar los datos, estos son: Diseño Transversal, los datos se recolectan en un solo momento, en un tiempo único, cuya finalidad es describir variables y su incidencia en un momento esperado.

MATRIZ DE CONSISTENCIA

MATRIZ DE CONSISTENCIA						
TÍTULO	PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES		METODOLOGÍA / DISEÑO
“ANÁLISIS DE LA GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA PROTIVITI MEMBER FIRM PERU SAC, EN EL DISTRITO DE SAN ISIDRO EN EL AÑO 2019”	PROBLEMA GENERAL <ul style="list-style-type: none"> ¿De qué manera la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de la empresa Protiviti Member Firm Perú SAC en el distrito de San Isidro en el año 2019? 	OBJETIVO GENERAL <ul style="list-style-type: none"> Determinar de qué manera la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de la empresa Protiviti Member Firm Perú SAC en el distrito de San Isidro en el año 2019. 	HIPOTESIS GENERAL <ul style="list-style-type: none"> La gestión de cuentas por cobrar incide significativamente en la liquidez de la empresa Protiviti Member Firm Perú SAC en el distrito de San Isidro en el año 2019. 	VARIABLE 1	POBLACIÓN	Investigación de tipo cuantitativa - No experimental transversal.
	PROBLEMAS ESPECÍFICOS <ul style="list-style-type: none"> ¿De qué manera las políticas de crédito inciden en la liquidez general de la empresa Protiviti Member Firm Perú SAC en el distrito de San Isidro en el año 2019? ¿En qué medida el atraso de los clientes en el pago dentro de la fecha de vencimiento incide en la rotación de las cuentas por cobrar de la empresa Protiviti Member Firm Perú SAC en el distrito de San Isidro en el año 2019? 	OBJETIVOS ESPECÍFICOS <ul style="list-style-type: none"> Analizar de qué manera las políticas de crédito inciden en la liquidez general de la empresa Protiviti Member Firm Perú SAC en el distrito de San Isidro en el año 2019. Determinar de qué manera el atraso de los clientes en el pago dentro de la fecha de vencimiento incide en la rotación de las cuentas por cobrar de la empresa Protiviti Member Firm Perú SAC en el distrito de San Isidro en el año 2019. 	HIPOTESIS ESPECÍFICOS <ul style="list-style-type: none"> Las políticas de crédito tienen una fuerte incidencia en la liquidez general de la empresa Protiviti Member Firm Perú SAC en el año 2019. El atraso de los clientes en el pago dentro de la fecha de vencimiento incide en la rotación de las cuentas por cobrar de la empresa Protiviti Member Firm Perú SAC en el año 2019. 	GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR	La empresa Protiviti Member Firm Perú SAC	
	<ul style="list-style-type: none"> ¿De qué manera la cobranza bajo la modalidad de factoring y descuento por pronto pago incide en la liquidez inmediata de la empresa Protiviti Member Firm Perú SAC en el distrito de San Isidro en el año 2019? 	<ul style="list-style-type: none"> Analizar de qué manera la cobranza bajo la modalidad de factoring y descuento por pronto pago incide en la liquidez inmediata de la empresa Protiviti Member Firm Perú SAC en el distrito de San Isidro en el año 2019. 	<ul style="list-style-type: none"> La cobranza bajo la modalidad de factoring y descuento por pronto pago incide de manera significativa en la liquidez inmediata de la empresa Protiviti Member Firm Perú SAC en el distrito de San Isidro en el año 2019. 	VARIABLE 2	MUESTRA	
				LIQUIDEZ	Empleados del área de Contabilidad, Finanzas, Administración y Operaciones	

Fuente: Elaboración Propia.

MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES					
Variable	Definición	Dimensiones	Indicadores	Metodología	Técnicas de Recolección
VARIABLE INDEPENDIENTE: GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR	Coopers y Lybrand (2002), son las bases para establecer un predeterminado control, suelen ser las directrices que propone una organización para controlar los aspectos referentes a un crédito que se puede otorgar puede ser por la venta de un bien o prestación de servicios.	POLÍTICAS DE CRÉDITO	Formalización de Créditos	• Método de Investigación: Cuantitativo	• Cuestionario • Análisis Financieros • Análisis Documental • Análisis Bibliográfico.
			Evaluación de Créditos		
		ATRASO EN LA FECHA DE VENCIMIENTO	Cumplimiento de crédito de los clientes		
			Cuentas incobrables		
		FACTORING ELECTRÓNICO	Factoring o Descuento por pronto pago	• Tipo de Investigación: Investigación aplicada.	
			Procedimientos de cobranza		
intereses y Gastos Financieros					
VARIABLE DEPENDIENTE: LIQUIDEZ	Según Nunes (2015) "La liquidez mide la capacidad que tiene una compañía para cumplir con obligaciones financieros y pasivos a corto plazo.	RATIO DE LIQUIDEZ	Liquidez Corriente	• Diseño de Investigación: No experimental transversal.	
			Prueba Ácida		
			Liquidez Inmediata		
			Prueba Defensiva		
			Capital de Trabajo		
			Rotación de Cuentas por cobrar		

Fuente: Elaboración propia.

2.2. Material

2.2.1. Unidad de Análisis

La unidad de análisis está formada por Protiviti Member Firm Perú SAC, es una firma de consultoría global que ofrece una amplia experiencia, conocimientos objetivos, un enfoque personalizado y una colaboración incomparable para ayudar a los líderes a afrontar el futuro con confianza., abarcan problemas comerciales críticos en tecnología, procesos comerciales, análisis, riesgo, cumplimiento, transacciones y auditoría interna. (Probabilístico por conveniencia).

2.2.2. Población:

Según **Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2014)**, la población es “el conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones” (p.174).

Arias, F. (2012) nos menciona que “población es un conjunto finito o infinito de elementos con características características comunes para las cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación” (p.81).

Nuestra población está enfocada a los empleados de la empresa la empresa Protiviti Member Firm Perú SAC ubicado en el distrito de San Isidro.

2.2.3. Muestra

(Palella & Martins, 2008) define la muestra como “una parte o subconjunto de la población dentro de la cual deben poseer características reproducen de la manera más exacta posible” (p.93).

La muestra es de tipo probabilístico, conformada por (12 colaboradores) y son las siguientes personas:

Tabla 1. Muestra

Protiviti Member Firm Peru SAC	Total
Gerencia	3
Contador	1
Analista Contable	2
Asistente de Contabilidad	1
Asistente de Finanzas	1
Administración y Recursos Humanos	1
Asistente de Administración	1
Gerente de Cuentas	1
Asistente de Operaciones	1
Total	12

Fuente: Elaboración propia.

2.3. Métodos

2.3.1. Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos

Arias (2006 p. 146), nos menciona, que son las distintas formas o maneras de poder recolectar información, indica que los instrumentos son medios materiales para la recolección y almacenamiento de datos.

Según plantea **Bavaresco (2006, p. 95)**, “La investigación no tiene significado sin la técnica de recolección de datos”, lo cual nos lleva a la verificación del problema planteado. Cada tipo de investigación determina las técnicas a utilizar y cada técnica nos brinda la herramienta que debemos aplicar.

Técnicas:

- Observación: Está técnica es de suma importancia para poder tener acceso de manera directa sobre lo que sucede en la realidad, en referencia al tema de investigación.
- Concentración: Es importante poder aplicar esta técnica para poder tener resultados más concretos y relevantes a la presente investigación que se viene realizando.
- Cuestionario; conjunto de preguntas que tienen como finalidad poder cumplir con los objetivos de esta presente investigación y está enfocado a un grupo de profesionales relacionados con la investigación.

Para el recojo de la información del caso se utilizó la técnica del cuestionario, información financiera del periodo 2019 y el análisis de las cuentas por cobrar.

Instrumento

Para el recojo de la información, se aplican los siguientes instrumentos:

- Cuestionario: El cuestionario es aplicado a la variable independiente tanto como dependiente, está conformado por 14 preguntas que se realiza a los 12 colaboradores de la empresa.
- Análisis Documental (parte bibliográfica): Utilizar como instrumento textos e informes con antecedentes y marcos teóricos.

- Análisis Financiero (para el caso): Esta herramienta nos permitirá realizar comparaciones para poder analizar los resultados de diferentes periodos. Se utilizará como instrumento el análisis de liquidez, es importante poder aplicar este indicador porque nos brindará la información en cómo se encuentra la empresa y nos facilita en la toma de decisiones.

2.4. Procedimientos

Desarrollo de investigación

Se identificará la unidad de análisis y se inicia con la búsqueda de fuentes confiables.

Desarrollo del caso

- Con respecto al objetivo N° 1.- Analizaremos las cuentas por cobrar y facturas no emitidas al 31 de Diciembre del 2019.
- Para el objetivo N°2.-Analizaremos el índice de Morosidad.
- Para el objetivo Nro. 3.- Se determinará las cuentas por cobrar atrasadas al 31 de Diciembre del 2019 y Ratios de Liquidez.
- Para el objetivo Nro. 4.- Se realizará el Flujo de caja ejecutado en el periodo 2019 bajo la cobranza regular vs la cobranza bajo la modalidad de factoring y descuento por pronto pago.

Análisis y Desarrollo de datos

El análisis de datos será de tipo cuantitativo por medio de la estadística descriptiva, de la cual se implica la frecuencia de cada pregunta. Para conocer el resultado del análisis se utilizará el programa del SPSS, que es un conjunto de programas que nos permite realizar análisis y gráficos estadísticos sin tener que conocer la mecánica de los cálculos ni sintaxis de los comandos del sistema.

2.5. Aspectos

2.5.1. Aspectos Éticos

- Se cuenta con la autorización de la empresa y colaboración de los empleados para el procedimiento de la realización del Proyecto de Investigación.
- No se incumplen con las políticas de la empresa que es el de discreción; por el cual se procede a obtener la información a presentar con supervisión del encargado general de contabilidad.

2.5.2. Aspectos No Éticos

- Investigadores incompetentes para realizar este tipo de estudio, presentando información inadecuada.
- El no contar con el consentimiento de nuestra muestra (Área Contable) para realizar nuestro cuestionario y manipular los datos o resultados esperados.
- No contar con el permiso de la empresa para obtener la información y requerir a distintos recursos.

CAPÍTULO III. RESULTADOS

3.1. Datos de la empresa objeto de estudio

3.1.1 Reseña Histórica

La empresa es una filial de propiedad de Robert Half International Inc, fue fundada en 1948. Protiviti Member Firm Peru S.A.C. es la Firma Miembro en Peru de la red de firmas de consultoría independientes de Protiviti, y de propietarios locales.

Protiviti inicia sus actividades en Mayo del 2002, es una de las primeras firmas del mundo, la compañía se inició por que se entablo un acuerdo con Arthur Andersen LLP con la finalidad de contratar a profesionales especializados en brindar servicios de auditoria y riesgos empresariales.

3.1.2. Datos de la empresa

- Razón Social: Protiviti Member Firm Perú SAC
- Nombre Comercial: Protiviti Perú
- Ruc: 20504950868
- Domicilio fiscal: Calle Amador Merino Reyna Nro. 307 Int. 501 - San Isidro
- Actividad económica: 7020 – Actividades de Consultoría de Gestión
- Teléfono: (01) 2081070
- Gerente General: Flores Rodriguez, Javier Orlando

3.1.3. Misión

Proporcionar sus servicios de consultoría bajo trabajo en equipo con los clientes con la finalidad de proteger y aumentar el valor comercial mediante la identificación, anticipación y resolución de problemas empresariales críticos.

3.1.4. Visión

Ser reconocidos por la mentalidad de servicio al cliente y por la profesionalidad de sus consultores y formadores.

3.1.5 Análisis FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Es una empresa con 18 años en el mercado a nivel nacional y mundial. • Se aplica el valor de la empatía y trabajo en equipo. • Cuenta con una amplia cartera de clientes a nivel nacional y mundial. • Cuenta con personal ampliamente capacitados y conocimiento de los procesos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Se realizan eventos recreativos para compartir e intercambiar ideas. • Apoyo por parte de todas las áreas de las empresas para mejorar. • Contar un alto equipo tecnológico para el desarrollo de las funciones requeridas.
DEBILIDADES	AMENZAS
<ul style="list-style-type: none"> • El manejo de políticas de créditos, cobranzas y pago a proveedores. • Inestabilidad del personal. • No existe una evaluación de rango salarial equitativa. 	<ul style="list-style-type: none"> • Mucha competencia en el área de talento humano, lo puede a llevar a bajar los precios de los servicios prestados. • Enfrentar una crisis económica y realizar el despido del personal. • Ausencia de planes de capacitación. • Reducción de los clientes

Fuente: Elaboración propia.

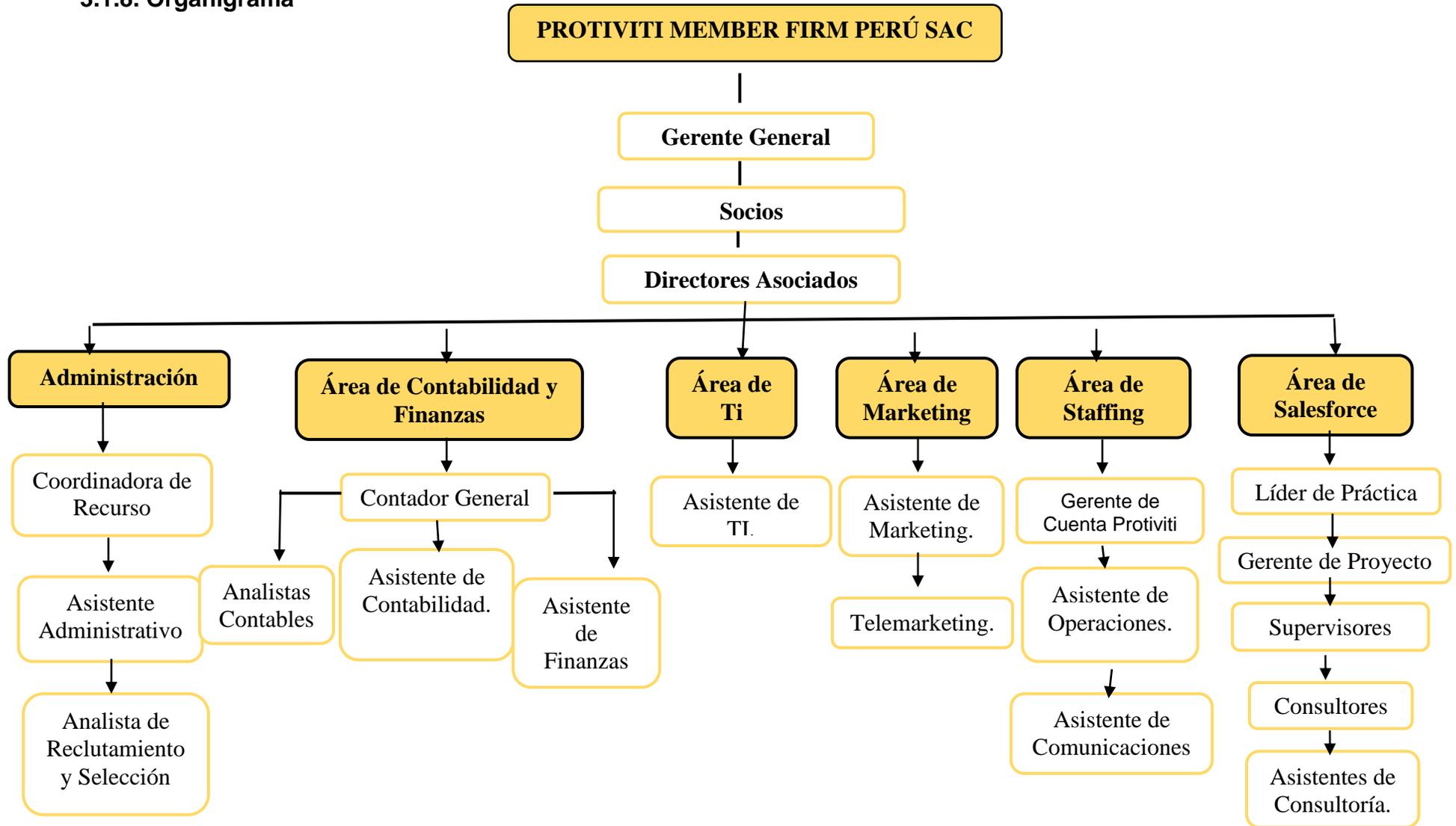
3.1.6 Principales Clientes

- ✓ AMÉRICA MÓVIL PERU S.A.C.
- ✓ COMPAÑÍA DE MINAS BUENAVENTURA SAA
- ✓ UNIÓN DE CONCRETERAS S.A
- ✓ CLINICA INTERNACIONAL S A
- ✓ BANCO FALABELLA PERU S.A
- ✓ BANCO INTERNACIONAL DEL PERU-INTERBANK
- ✓ LA POSITIVA SEGUROS Y REASEGUROS SAA
- ✓ LA POSITIVA S.A. ENTIDAD PRESTADORA DE SALUD
- ✓ BANCO INTERAMERICANO DE FINANZAS
- ✓ FINANCIERA OH S.A.
- ✓ SAFTPAY DEL PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
- ✓ CIA MINERA PODEROSA S A
- ✓ KOMATSU-MITSUI MAQUINARIAS PERU S.A.
- ✓ CORPORACION LINDLEY S.A.
- ✓ CBC MARKET S.A.C.

3.1.7 Principales Proveedores

- ✓ OPTICAL TECHNOLOGIES SAC
- ✓ SALESFORCE.COM INC
- ✓ ESTUDIO BECCAR VARELA
- ✓ SEDIKA TECHNOLOGIES INC
- ✓ DIMERC PERU SAC
- ✓ ZEQUEL TECHNOLOGIES
- ✓ SOFTWARE AG S.A. DE C.V.
- ✓ MULESOFT

3.1.8. Organigrama



3.2. Presentación de Resultados

En este capítulo se realiza el **análisis de la gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Protiviti Member Firm Perú SAC**. Por lo que se presentara la información obtenida del área de Contabilidad y Finanzas y donde se realizan las actividades importantes en relación con la compañía.

Protiviti Perú, es una empresa que se encarga de brindar los siguientes servicios: soluciones de asesoría que abarcan problemas críticos que las empresas experimentan con: tecnología, procesos empresariales, análisis, riesgos, cumplimiento, transacciones y auditorías internas.

Empezaremos con el desarrollo, analizando la siguiente información:

- Estado de Situación Financiera de los periodos del 2018 y 2019 donde los rubros a considerar son: Efectivo y Equivalente de Efectivo y cuentas por cobrar.
- Estado de Resultados Integrales por Función de los periodos del 2018 y 2019, nos permitirá conocer los ingresos obtenidos en cada periodo, los gastos financieros en los que hemos incurrido y la utilidad que se obtuvo por cada ejercicio.
- Análisis de Ratios de Liquidez.
- Análisis de Factoring y Descuento por pronto pago.
- Cuestionario dirigido a los colaboradores de la empresa.

3.2.1. Determinación de nivel de ventas de la empresa Protiviti Member Firm Perú SAC

Tabla 2. Reporte de ventas del periodo 2019

REPORTE DE VENTAS 2019 - PROTIVITI MEMBER FIRM PERU SAC						
MES	EXPORTACIÓN DE SERVICIOS	VENTAS GRAVADAS	IGV	IMPUESTO INAFECTO	TOTAL	
ENERO	S/ 184,612.23	S/ 383,708.50	S/ 69,067.53		S/ 637,388.26	
FEBRERO	S/ 62,174.03	S/ 897,620.71	S/ 161,571.73		S/ 1,121,366.47	
MARZO	S/ 170,530.10	S/ 992,989.98	S/ 178,738.20		S/ 1,342,258.28	
ABRIL	S/ 144,713.98	S/ 589,237.33	S/ 106,062.72		S/ 840,014.03	
MAYO	S/ 242,930.46	S/ 1,061,841.72	S/ 191,131.51	S/ 615.41	S/ 1,496,519.10	
JUNIO	S/ 220,234.72	S/ 456,105.20	S/ 82,098.94		S/ 758,438.86	
JULIO	S/ 52,878.56	S/ 655,396.87	S/ 117,971.44		S/ 826,246.87	
AGOSTO	S/ 157,817.85	S/ 904,835.30	S/ 162,870.35	S/ 261.59	S/ 1,225,785.09	
SETIEMBRE	S/ 38,075.09	S/ 668,693.59	S/ 120,364.85	S/ 353.61	S/ 827,487.14	
OCTUBRE	S/ 104,376.94	S/ 1,574,091.22	S/ 283,336.42		S/ 1,961,804.58	
NOVIEMBRE	S/ 141,993.30	S/ 1,173,232.10	S/ 211,181.78	S/ 467.33	S/ 1,526,874.51	
DICIEMBRE	S/ 51,224.65	S/ 2,199,833.89	S/ 395,970.10	S/ 258.30	S/ 2,647,286.94	

TOTAL	S/ 1,571,561.91	S/ 11,557,586.41	S/ 2,080,365.55	S/ 1,956.24	S/ 15,211,470.11
--------------	------------------------	-------------------------	------------------------	--------------------	-------------------------

Fuente: Empresa PROTIVITI MEMBER FIRM PERU S.A.C. – Área de Contabilidad.

Elaboración propia.

Interpretación:

En la tabla 2, se logra observar que el mes donde se factura más es en Diciembre por un importe total de S/. 2,647,286.94, el cual nos genera a tener un IGV más elevado por pagar, esto ocurre debido a que las empresas prefieren cerrar con el tema de su

facturación en sus proyectos y considerar sus gastos en el mes, antes de fin de año por lo general ocurre en los servicios de consultoría.

Cabe resaltar que las cobranzas de las exportaciones de servicios al exterior no generan ningún tipo de problema porque estos son cobrados dentro de su fecha, los clientes son recurrentes y fiables, sin embargo, las cobranzas nacionales son los que presentan una deficiencia en la cartera de cuentas por cobrar.

3.2.2. Determinación de las cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa Protiviti Member Firm Perú SAC

Tabla 3. Reporte de Cuentas por Cobrar de Facturas emitidas en el periodo 2019

REPORTE DE CUENTAS POR COBRAR AL 31.12.2019						
MES	TOTAL VENTAS	COBRANZA EN EL 2019	COBRADO POR FACTORING	DESCUENTO PRONTO PAGO	COBRANZA PROCEDIMIENTO REGULAR	
ENERO	S/ 637,388.26	S/ 910,873.00	S/ 102,286.39	S/ -	S/ 808,586.61	
FEBRERO	S/ 1,121,366.47	S/ 741,872.59	S/ 289,452.43	S/ 19,251.24	S/ 433,168.92	
MARZO	S/ 1,342,258.28	S/ 1,372,164.88	S/ 243,732.06	S/ 19,509.23	S/ 1,108,923.59	
ABRIL	S/ 840,014.03	S/ 455,108.60	S/ 63,737.33	S/ -	S/ 391,371.27	
MAYO	S/ 1,496,519.10	S/ 1,631,325.77	S/ 466,673.48	S/ 13,616.29	S/ 1,151,036.00	
JUNIO	S/ 758,438.86	S/ 760,438.98	S/ 129,012.10	S/ 62,403.52	S/ 569,023.36	
JULIO	S/ 826,246.87	S/ 1,574,008.70	S/ 249,717.39	S/ 34,521.30	S/ 1,289,770.01	
AGOSTO	S/ 1,225,785.09	S/ 1,126,287.67	S/ 560,178.92	S/ 28,471.67	S/ 537,637.08	
SETIEMBRE	S/ 827,487.14	S/ 931,871.85	S/ 553,961.50	S/ 62,503.65	S/ 315,406.70	
OCTUBRE	S/ 1,961,804.58	S/ 1,623,297.20	S/ 1,160,541.97	S/ 138,239.70	S/ 324,515.53	
NOVIEMBRE	S/ 1,526,874.51	S/ 1,338,164.35	S/ 1,183,924.27	S/ 99,401.13	S/ 54,838.95	
DICIEMBRE	S/ 2,647,286.94	S/ 2,380,788.62	S/ 553,647.50	S/ 82,776.28	S/ 1,744,364.84	
TOTAL	S/ 15,211,470.11	S/ 14,846,202.21	S/ 5,556,865.34	S/ 560,694.01	S/8,728,642.86	

Fuente: Empresa PROTIVITI MEMBER FIRM PERU S.A.C. – Área de Contabilidad

Elaboración propia.

Interpretación:

En la tabla 3, se logra observar que la cartera de cuentas por cobrar de facturas emitidas asciende a S/. 15,211,470.11.

Los meses en los que más se ha logrado cobrar son en Marzo, Mayo, Julio, Agosto, Octubre, Noviembre y Diciembre.

Como podemos analizar para el periodo 2019 se llega a cobrar un importe de S/ 14,846,202.21, lo cual está compuesto de la siguiente manera: el 59% está conformado por la cobranza mediante el proceso regular, un 37% mediante factoring electrónico y un 4% por cobranza aplicando el descuento por pronto pago.

Gráfico 1. Modalidad de Cobranza en el 2019



Fuente: Empresa PROTIVITI MEMBER FIRM PERU S.A.C. – Área de Contabilidad.
Elaboración propia.

Interpretación:

En el gráfico 1, nos detalla los meses en los que se ha podido utilizar las herramientas financieras para poder convertir las cobranzas de créditos al contado, se puede observar que en los meses donde se incurre más al factoring son Mayo, Agosto, Septiembre, Octubre, Noviembre y Diciembre, el tema de descuento por pronto pago se maneja solo en ocasiones con clientes muy específicos.

Se llega a la conclusión que se utiliza un 41% de las herramientas financieras para poder obtener un apalancamiento al máximo debido a que el plazo que se otorga a los créditos asciende de 30 a 120 días.

Tabla 4. Saldos pendientes de las Cuentas por Cobrar

Descripción	Importe
Cobranzas pendientes al 31.12.2018	S/ 925,738.97
Ventas del 2019	<u>S/ 15,211,470.11</u>
Total a cobrar al 2019	S/ 16,137,209.08
Cobrado al 31.12.2019	<u>-S/ 14,846,202.21</u>
COBRANZAS PENDIENTE AL 31.12.2019	S/ 1,291,006.87

Fuente: Empresa PROTIVITI MEMBER FIRM PERU S.A.C. – Área de Contabilidad.
Elaboración propia.

Interpretación:

En la tabla 4 se detalla que la empresa para el 2019 obtiene una cartera de cuentas por cobrar por S/ 16,137,209.08, incluyendo los S/. 925,738.97 que quedo como saldo final en el 2018, entre ambos periodos se tiene una variación significativa en el rubro de cuentas por cobrar al cierre de año que asciende a S/ 365,267.90, lo cual podemos detectar que el aplicar el factoring y descuento por pronto pago son herramientas muy útiles que nos ayuda a poder incurrir en más liquidez reduciendo la cartera por cobrar a fin de año.

3.2.3. Determinación de saldos de cuentas por cobrar a cierre de fin de mes

Tabla 5. Saldos de Cuentas por Cobrar por cada fin de mes en el periodo 2019

MES	PENDIENTE POR COBRAR	COBRADO POR MES	SALDO POR COBRAR
ENERO*	S/ 1,563,127.23	S/ 910,873.00	S/ 652,254.23
FEBRERO	S/ 1,121,366.47	S/ 741,872.59	S/ 379,493.88
MARZO	S/ 1,342,258.28	S/ 1,372,164.88	-S/ 29,906.60
ABRIL	S/ 840,014.03	S/ 455,108.60	S/ 384,905.43
MAYO	S/ 1,496,519.10	S/ 1,631,325.77	-S/ 134,806.67
JUNIO	S/ 758,438.86	S/ 760,438.98	-S/ 2,000.12
JULIO	S/ 826,246.87	S/ 1,574,008.70	-S/ 747,761.83
AGOSTO	S/ 1,225,785.09	S/ 1,126,287.67	S/ 99,497.42
SETIEMBRE	S/ 827,487.14	S/ 931,871.85	-S/ 104,384.71
OCTUBRE	S/ 1,961,804.58	S/ 1,623,297.20	S/ 338,507.38
NOVIEMBRE	S/ 1,526,874.51	S/ 1,338,164.35	S/ 188,710.16
DICIEMBRE	S/ 2,647,286.94	S/ 2,380,788.62	S/ 266,498.32
	S/ 16,137,209.08	S/ 14,846,202.21	S/ 1,291,006.87

Fuente: Empresa PROTIVITI MEMBER FIRM PERU S.A.C. – Área de Contabilidad.
Elaboración propia.

Interpretación:

En la tabla 5, se procede a detallar los saldos pendientes de la cartera de cuentas por cobrar a cada fin de mes.

En Enero* se están considerando las ventas del mes más el saldo que proviene del periodo 2018, lo cual asciende a S/. 1,563,127.23, podemos observar que en los meses de Marzo, Mayo, Junio, Julio y Septiembre se logra cobrar en exceso a los saldos finales que se tienen por mes, esto significa que se viene recuperando los meses en los que tiene un saldo por cobrar muy significativo, por ejemplo en el mes de Enero se puede cobrar parte del 2018 y las ventas del mes, en Marzo se logra cobrar parte de la cartera de Enero y Febrero más un adicional de Marzo, como la condición de crédito puede ser de 30 a 120 días, esto conlleva a que los saldos puedan ser más significativos en los meses de Octubre, Noviembre y Diciembre.

3.2.4. Cartera de Clientes que conforman las Cuentas por Cobrar al 31.12.2019

Tabla 6. Cuentas por Cobrar Comerciales al 31.12.2019

INFORMACIÓN DEL CLIENTE		MONTO
RUC	DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL	COBRAR SOLES
20503840121	REPSOL COMERCIAL SAC	389,682
20467534026	AMERICA MOVIL PERU SAC	178,692
20302241598	KOMATSU-MITSUI MAQUINARIAS PERU SA	115,728
20259829594	REFINERIA LA PAMPILLA S.A.A.	88,884
20100210909	LA POSITIVA SEGUROS Y REASEGUR	63,330
20503758114	GAS NATURAL DE LIMA Y CALLAO S.A	57,761
20340584237	CAMPOSOL S.A.	48,837
20369155360	COMPARTAMOS FINANCIERA S.A.	44,930
20100054184	CLINICA INTERNACIONAL S A	42,938
20454073143	LA POSITIVA VIDA SEGUROS Y REA	42,220
20603817185	DESARROLLO EDUCATIVO SA	41,540
20600058119	CENTENARIO DESARROLLO URBANO S.AC.C	40,025
20100154308	SAN FERNANDO SA	29,302
20458605662	FONAFE NACIONAL DE FINANCIAMIENTO DE LA ACTIVIDAD EMPRESARA	20,475
20342347950	BADINOTTI PERU S.A.	13,109
20100027292	FERREYCORP S.A.A.	11,442
20554545743	CORPORACION PRIMAX S.A.	11,158
20510398158	PRIMA AFP S.A.	9,767
080019995284049	BANCO CENTRAL DE HONDURAS	7,781
20477770623	DIGIWARE DEL PERU S.A.C. - DIGIWARE S.A.C.	7,721
20109072177	CENCOSUD RETAIL PERU S.A.	5,064
20101024645	CORPORACIÓN LINDLEY S.A.	4,800
20103845328	CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CREDITO DE MAYNAS S.A.	4,800
20131370564	SUPERINTENDENCIA DE BANCA, SEGUROS Y ADMINISTRADORAS PRIVADA	4,032
20262221335	EMPRESA DE GENERACION ELECTRICA SAN GABAN S.A.	2,540
20137025354	CIA MINERA PODEROSA S A	2,022
20516927560	CENTRIA SERVICIOS ADMINISTRATIVOS S.A.C. - CENTRIA S.A.C.	1,891
20507873627	BLUE PACIFIC OILS S.A.C.	278
12121	TOTAL FACTURAS EMITIDAS EN CARTERA	1,291,006.89

Fuente: Empresa PROTIVITI MEMBER FIRM PERU S.A.C. – Área de Contabilidad.

Elaboración propia.

Interpretación:

En la tabla 6, se observa que la empresa Protiviti Member Firm Perú SAC al cierre del periodo 2019 tiene como saldo pendiente en la cartera de cuentas por cobrar, el importe de S/ 2,315,266, se encuentra clasificada de la siguiente manera:

- Total, Facturas No emitidas: S/. 1,024,259.11
- Total, Facturas emitidas en Cartera: S/. 1,291,006.89

La empresa cuenta con una amplia cartera de clientes, como podemos observar tenemos 3 empresas que superan los S/. 100,000.00 aproximadamente, el importe mayor de deuda que se tiene pendiente por cobrar le corresponde a nuestro cliente REPSOL COMERCIAL SAC por S/. 389,682.00, siguiendo AMERICA MOVIL PERU SAC por S/. 178,692.00 y KOMATSU MITSUI MAQUINARIAS PERÚ SA por S/. 115,728.00.

3.2.5. Análisis de facturas no emitidas al 31.12.2019

Tabla 7. Total Pendiente de Facturas No Emitidas al 31.12.2019

NÚMERO	RAZÓN SOCIAL	FECHA DE EMISIÓN	Suma de MONTO CUENTA POR COBRAR SOLES
09992218	VILLACORTA OLANO, MARCO ANTONI	31/12/2019	S/ 10,578.70
20100054184	CLINICA INTERNACIONAL S A	31/01/2019	S/ 14,897.22
20100190797	GLORIA S A	28/02/2019	S/ 10,000.00
		30/11/2019	S/ 15,000.00
		31/01/2019	S/ 5,000.00
		31/12/2018	S/ 10,000.00
		31/12/2019	S/ 16,890.00
20100281245	QUIMICA ANDERS SAC	30/11/2019	S/ 12,005.69
20101024645	CORPORACIÓN LINDLEY S.A.	30/11/2019	S/ 4,275.00
		31/12/2019	S/ 6,412.50
20101036813	BANCO INTERAMERICANO DE FINANZAS	31/12/2019	S/ 175,600.97
20101949380	CRAWFORD PERU S.A. AJUSTADORES Y PERITOS DE SEGUROS	31/12/2019	S/ 5,552.55
20137025354	CIA MINERA PODEROSA S A	30/11/2019	S/ 36,421.00
20203058781	SAVIA PERU S.A.	30/11/2019	S/ 22,183.70
20211614545	UNIVERSIDAD PERUANA DE CIENCIA	30/11/2019	S/ 3,750.00
20297543653	UNION DE CONCRETERAS S.A	31/08/2019	S/ 114,502.33
		31/12/2019	S/ 77,940.94
20305354563	FARMACIAS PERUANAS S.A	30/09/2019	S/ 3,605.00
20414671773	FONDO MIVIVIENDA S.A.	30/09/2019	S/ 13,586.46
20451539087	JUSTPOINT INVESTMENTS S.L.	30/11/2019	S/ 7,500.00
		31/12/2019	S/ 4,125.00
20467534026	AMERICA MOVIL PERU SAC	08/11/2019	S/ 6,279.84
		30/09/2019	S/ 38,345.60
		31/07/2019	S/ 20,054.45
		31/08/2019	S/ 20,657.44
		31/10/2019	S/ 34,730.40
20475927550	IPESA HYDRO S.A.	30/11/2019	S/ 769.61
20503758114	GAS NATURAL DE LIMA Y CALLAO S.A	30/11/2019	S/ 10,926.30
20503840121	REPSOL COMERCIAL SAC	30/11/2019	S/ 8,672.17
20510000138	FONDOS SURA SAF S.A.C.	31/12/2019	S/ 28,453.08
20536878573	GASES DEL PACIFICO S.A.C.	31/12/2019	S/ 20,153.39
20600058119	CENTENARIO DESARROLLO URBANO S.AC.C	31/12/2019	S/ 58,440.21
20600488296	EXPERTIA TRAVEL S.A.	31/12/2019	S/ 91,721.32
969309408	BADINOTTI CHILE S.A.	31/12/2019	S/ 9,885.32
99999999110	SALESFORCE.COM INC	31/12/2019	S/ 35,071.83
99999999933	PROTIVITI INC	30/11/2019	S/ 27,646.85
Total Facturas No Emitidas			S/ 1,024,259.11

Fuente: Empresa PROTIVITI MEMBER FIRM PERU S.A.C. – Área de Contabilidad.

Elaboración propia.

Interpretación:

En la tabla 7, se observa la provisión “Facturas No Emitidas” por clientes que corresponde a los proyectos que se han vendido y ya cuentan con contratos firmados por prestación de servicios. Se debe realizar el devengo del ingreso y la cuenta por cobrar correspondiente, el importe total de no emitidas asciende a S/. 1,024,259.11.

Gráfico 2. Total de facturas No Emitidas al 31.12.2019



Fuente: Empresa PROTIVITI MEMBER FIRM PERU S.A.C. – Área de Contabilidad.
Elaboración propia.

Interpretación:

En el gráfico 2, se observa que nuestro cliente UNION DE CONCRETERAS S.A. tiene el mayor importe pendiente por emitir ascendente a S/ 192,443.27, luego el BANCO INTERAMERICANO DE FINANZAS por S/ 175,600.97 y para finalizar Expertia Travel S.A. por S/ 91,721.32.

3.3. Análisis del Estado de Situación Financiera de los periodos 2018 y 2019

3.3.1 Análisis Vertical y Horizontal del Estado de Situación Financiera

Figura 2. Estado de Situación Financiera al 31 de Diciembre del 2018 – 2019

PROTIVITI MEMBER FIRM PERÚ S.A.C.															
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA															
Al 31 de Diciembre 2019															
(Expresado en Soles)															
	S/.	%	S/.	%	%	DIFERENCIA		S/.	%	S/.	%	%	DIFERENCIA		
ACTIVO	12-2019	AV	12-2018	AV	AH	IMPORTE	PASIVOS Y PATRIMONIO	12-2019	AV	12-2018	AV	AH	IMPORTE		
Activo Corriente							Pasivos Corrientes								
Efectivo y Equivalente de efectivo	324,216	3.8%	630,994	8.2%	-4.5%	-SI	306,777.83	Sobregiros Bancarios	-	0.0%	-	0.0%	0.0%	SI	-
Cuentas por Cobrar Comerciales	2,315,266	26.8%	1,829,952	23.9%	3.0%	SI	485,313.99	Cuentas por pagar Comerciales	420,803	4.9%	307,317	4.0%	0.9%	SI	113,486.50
Cuentas por Cobrar Comerciales relacionadas	52,350	0.6%	53,267	0.7%	-0.1%	-SI	917.17	Cuentas por pagar Comerciales relacionadas	39,633	0.5%	40,374	0.5%	-0.1%	-SI	740.81
Otras cuentas por Cobrar Diversas	783,871	9.1%	519,091	6.8%	2.3%	SI	264,779.82	Beneficios a los empleados	383,297	4.4%	186,927	2.4%	2.0%	SI	196,369.73
Otras cuentas por Cobrar Entidades Relacionadas	515,304	6.0%	598,912	7.8%	-1.8%	-SI	83,608.40	Parte Corriente de las Deudas a Corb Plazo	1,492,229	17.3%	1,823,180	23.8%	-6.5%	-SI	330,951.69
Existencias	344,945	4.0%	237,424	3.1%	0.9%	SI	107,520.67	Otras Cuentas por Pagar	1,256,720	14.6%	580,877	7.6%	7.0%	SI	675,842.70
Gastos Pagados Por anticipado	430,060	5.0%	69,907	0.9%	4.1%	SI	360,152.97	Provisiones diversas	239,655	2.8%	219,043	2.9%	-0.1%	SI	20,612.31
Otros Activos	152,538	1.8%	71,716	0.9%	0.8%	SI	80,821.54	Pasivo diferido	977,986	11.3%	426,876	5.6%	5.8%	SI	551,109.76
Activo diferido	34,952	0.4%	70,454	0.9%	-0.5%	-SI	35,502.44	Total Pasivo Corriente	4,810,322	55.8%	3,584,594	46.8%	9.0%		
Total Activo Corriente	4,953,500	57.0%	4,081,717	53.3%	3.8%										
Activo no Corriente							Pasivos No Corrientes								
Activo diferido	72,724	0.8%	70,270	0.9%	-0.1%	SI	2,454.48	Otras Cuentas por Pagar Relacionadas	22,893	0.3%	23,321	0.3%	0.0%	-SI	427.69
Inversiones Mobiliarias	25,470	0.3%	25,470	0.3%	0.0%	SI	0.11	Deudas a Largo Plazo	80,668	0.9%	322,673	4.2%	-3.3%	-SI	242,004.86
Inversiones Inmobiliarias (Neto)	0	0.0%	0	0.0%	0.0%	SI	-	Pasivo diferido	790,404	9.2%	839,508	11.0%	-1.8%	-SI	49,103.76
Propiedades, Planta y Equipos (Neto)	3,571,492	41.4%	3,483,568	45.5%	-4.1%	SI	87,924.31	Total Pasivo no Corriente	893,966	10.4%	1,185,502	15.5%	-5.1%		
Total Activo no Corriente	3,669,687	42.6%	3,579,308	46.7%	-4.2%			Total Pasivo:	5,704,288	66.2%	4,770,096	62.3%	3.9%		
							PATRIMONIO NETO								
							Capital Social	700,000	8.1%	700,000	9.1%	-1.0%	SI	-	
							Excedente de Revaluación	1,724,049	20.0%	1,817,534	23.7%	-3.7%	-SI	93,484.64	
							Reserva Legal	140,000	1.6%	140,000	1.8%	-0.2%	SI	-	
							Resultados Acumulados	93,485	1.1%	123,387	1.6%	-0.5%	-SI	29,901.91	
							Resultado del Ejercicio	261,364	3.0%	110,008	1.4%	1.6%	SI	151,356.44	
							Total Patrimonio :	2,918,899	33.8%	2,890,929	37.7%	-3.9%			
TOTAL ACTIVO	8,623,187	100.0%	7,661,025	100.0%			TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	8,623,187	100.0%	7,661,025	100.0%				

Fuente: Empresa PROTIVITI MEMBER FIRM PERU S.A.C. – Área de Contabilidad.

Elaboración propia.

Interpretación:

Se observa que en el periodo del 2018 el “Efectivo y equivalente de efectivo” está constituido por el 8.2% del total activo, mientras que en el periodo del 2019 constituye el 3.8% del activo, entre ambos periodos hay una disminución de S/. 306,777.83 compuesto del 4.5%.

Para el rubro de las cuentas por cobrar, en el periodo 2018 las Cuentas por Cobrar Comerciales están constituidas por el 23.9% del activo, las Cuentas por Cobrar Comerciales Relacionadas en 0.7%, Otras Cuentas por Cobrar Diversas por 6.8% y Otras cuentas por Cobrar Entidades Relacionadas por 7.8%, en este periodo las cuentas por cobrar tienen una relación de 39.2% del total activo. Mientras que, en el periodo del 2019, las Cuentas por Cobrar Comerciales está constituido por el 26.8% del activo, las Cuentas por Cobrar Comerciales Relacionadas en 0.6%, Otras Cuentas por Cobrar Diversas por 9.1% y Otras cuentas por Cobrar Entidades Relacionadas por 6.0%, se observa que para este periodo las Cuentas por Cobrar tienen una relación de 42.5% del total activo, con un incremento en las Cuentas por Cobrar Comerciales de S/. 485,313.99 y en Otras cuentas por cobrar Diversas por S/. 264,779.82.

Analizando el Pasivo Corriente, podemos observar que las Deudas a Corto Plazo (Obligaciones Financieras) disminuyeron en S/ 330,951.69 con una variación de 6.5% entre ambos periodos, las Cuentas por pagar Comerciales aumentaron en S/ 113,487 generando una variación del 0.9%, las Cuentas por pagar Comerciales Relacionadas tienen una disminución mínima de S/ 740.81 con 0.1% y las obligaciones de los beneficios a los empleados tuvo un incremento de S/ 196,370 con una variación de 2.0%.

3.3.2. Análisis Vertical y Horizontal del Estado de Resultados Integrados por Función

Figura 3: Estado de Resultados Integrados por Función al 31 de Diciembre del 2018 - 2019

PROTIVITI MEMBER FIRM PERÚ SAC ESTADO DE RESULTADOS INTEGRADOS POR FUNCIÓN AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018 – 2019

	S/. 12-2019	% AV	S/. 12-2018	% AV	% AH	DIFERENCIA IMPORTE
Venta y Mantenimiento Software nacional	1,403,676	11.0%	538,013	6.2%	4.8%	S/ 865,663.57
Venta y Mantenimiento Software extranjero	-	0.0%	51,020	0.6%	-0.6%	-S/ 51,019.60
Prestación de servicios :						
Consultoría locales	9,348,751	73.3%	6,798,550	78.8%	-5.5%	S/ 2,550,201
Consultoría Clientes Extranjero	1,400,548	11.0%	815,688	9.5%	1.5%	S/ 584,859.95
Otros servicios (Capacitaciones)	605,052	4.7%	426,771	4.9%	-0.2%	S/ 178,281.49
Descuentos y rebajas otorgadas	(2,729)	0.0%	(4,289)	0.0%	0.0%	S/ 1,559.54
INGRESOS BRUTOS	12,755,298	100.0%	8,625,753	100.0%		S/ 4,129,545.86
(-) Costo de Prestación de Servicios	(8,033,414)	-63.0%	(7,444,641)	-86.3%	23.3%	-S/ 588,772.99
(-) Costo de Venta de Licencias	(906,033)	-7.1%	(9,682)	-0.1%	-7.0%	-S/ 896,350.41
(-) Costo de venta Libros	-	0.0%	0	0.0%	0.0%	S/ -
UTILIDAD BRUTA	3,815,852	29.9%	1,171,430	13.6%		S/ 2,644,422.46
GASTOS DE OPERACIÓN						
Gastos de Administración	(2,299,643)	-18.0%	(958,175)	-11.1%	-6.9%	-S/ 1,341,468.12
Gastos de Ventas	(936,890)	-7.3%	(44,109)	-0.5%	-6.8%	-S/ 892,781.33
UTILIDAD OPERATIVA	579,319	4.5%	169,146	2.0%		S/ 410,173.01
OTROS INGRESOS (GASTOS)						
Ingresos Financieros	8,965	0.1%	0	0.0%	0.1%	S/ 8,965.00
Dividendos del Exterior *	252,552	2.0%	311,752	3.6%	-1.6%	-S/ 59,199.44
Gastos Financieros	(248,899)	-2.0%	(220,601)	-2.6%	0.6%	-S/ 28,298.14
Gasto Diferencia de Cambio	(153,065)	-1.2%	(63,392)	-0.7%	-0.5%	-S/ 89,672.26
Ingresos Venta Activos (Neto)	2,966	0.0%	0	0.0%	0.0%	S/ 2,966.09
Ingresos Alquileres (Neto)	-	0.0%	66,709	0.8%	-0.8%	-S/ 66,708.85
Ingresos/Gastos Diversos	3,105	0.0%	186	0.0%	0.0%	S/ 2,918.47
Emission instrumentos represen	(14,398)	-0.1%	0		-0.1%	-S/ 14,397.66
Intereses otras entidades	(262)	0.0%	0		0.0%	-S/ 261.99
Ingreso Diferencia de Cambio	102,749	0.8%	64,726	0.8%	0.1%	S/ 38,023.21
RESULTADO ANTES DE PARTICIPACIÓN E IMPUESTOS	533,032.42	4.2%	328,525	3.8%		S/ 204,507.44
Impuesto a la Renta Corriente	(338,567)	-2.7%	(212,534)	-2.5%	-0.2%	-S/ 126,033.22
Impuesto a la Renta Diferido	66,899	0.5%	(5,983)	-0.1%	0.6%	S/ 72,882.07
RESULTADO NETO DE PARTICIPACIÓN E IMPUESTOS	261,363.88	2.0%	110,008	1.3%		S/ 151,356.29

Fuente: Empresa PROTIVITI MEMBER FIRM PERU S.A.C. – Área de Contabilidad.

Elaboración propia.

Interpretación:

Mediante el Estado de Resultados Integrados por Función, obtuvimos la siguiente información:

La empresa ha incrementado sus ventas en S/. 4,129,545.86 referente al año 2019, para ello también se generó un incremento en el Costo de Ventas de Licencias por S/.896,350.41 entre ambos periodos. Tenemos como ingreso financiero S/. 8,965 que es generado por los intereses de un préstamo otorgado a uno de los accionistas desde Noviembre del 2018. Los Gastos Financieros en el periodo del 2019 por - S/ 248,899 lo cual está conformado por el 2.00% de los ingresos, han tenido una variación del 0.6% con un incremento de S/. 28,298.14.

Del presente análisis, podemos deducir que la empresa es rentable y brinda un resultado neto de participación S/. 261,363.88.

3.4. Determinación de las políticas de créditos y su incidencia en la liquidez general de la empresa Protiviti Member Firm Perú SAC

Este rubro comprende:

Tabla 8. Cuentas por Cobrar Comerciales – Terceros

CONCEPTO	AL 31 DE DICIEMBRE DE	
	2019	2018
- - -	S/.	S/.
Facturas por cobrar – No emitidas	1,024,259	904,213
Facturas por cobrar – Emitidas	1,291,007	925,739
TOTAL	2,315,266	1,829,952

Fuente: Empresa PROTIVITI MEMBER FIRM PERU S.A.C. – Área de Contabilidad.
Elaboración propia.

Figura 4. La antigüedad de las cuentas por cobrar al 31.12.2019

CONCEPTO	AL 31 DE DICIEMBRE DE	
	2019	2018
- - -	S/.	S/.
Por Vencer	1,528,940	904,213
Vencidos, hasta 30 días	183,734	711,136
Vencidos, de 31 hasta 60 días	293,853	214,603
Vencidos, de 61 hasta 90 días	154,137	-
Vencidos, de 180 hasta 365 días	154,602	-
TOTAL	2,315,266	1,829,952

Fuente: Empresa PROTIVITI MEMBER FIRM PERU S.A.C. – Área de Contabilidad
Elaboración propia.

Interpretación:

En la tabla 8, nos indica que la diferencia entre ambos periodos es muy significativa para las facturas por cobrar no emitidas, asciende a S/. 120,046.00, mientras que las facturas por cobrar emitidas ascienden a S/. 365,268.00, lo cual asciende en total en la cartera de cuentas por cobrar se incrementa en un total del S/. 485,313.99 (3%).

En la figura 4, nos muestra la antigüedad que manejamos en las cuentas por cobrar, la condición que se maneja con nuestros clientes puede darse entre 30 a 120 días, en el rubro de facturas por cobrar emitidas, tenemos un importe de S/. 1,528,940.00 que está conformado por el saldo final de cuentas por cobrar al 31 de Diciembre 2019 por S/. 1,291,007 y también se está considerando las facturas no emitidas.

Tenemos facturas vencidas que conllevan de 30 a 365 días lo cual está enfocado en las facturas no emitidas, esto ocurre porque el reconocimiento de ingresos se realiza en base al avance del proyecto, por ejemplo, puede provisionarse un proyecto de hasta por 3 años, pero en el transcurrir del tiempo esto puede demorar por observaciones por parte del cliente o dejar en Stand by el proceso.

3.5. Determinación del atraso e índice de morosidad de las cuentas por cobrar al 31.12.2019

Tabla 9. Determinación del Atraso e Índice de Morosidad al 31.12.2019

RUC	DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL	IMPORTE SOLES	FACTURA	FECHA EMISIÓN	FECHA VENCIMIENTO	DÍAS DE ATRASO	INDICE DE MOROSIDAD
20507873627	BLUE PACIFIC OILS S.A.C.	S/ 278.12	F001-143	09/10/2019	16/10/2019	76	0.01%
20109072177	CENCOSUD RETAIL PERU S.A.	S/ 878.49	F001-137	04/10/2019	3/11/2019	58	0.04%
20109072177	CENCOSUD RETAIL PERU S.A.	S/ 822.41	F001-138	04/10/2019	3/11/2019	58	0.04%
20101024645	CORPORACIÓN LINDLEY S.A.	S/ 4,800.00	F001-180	05/11/2019	20/11/2019	41	0.21%
080019995284049	BANCO CENTRAL DE HONDURAS	S/ 7,780.85	F001-208	13/11/2019	28/11/2019	33	0.34%
20103845328	CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CREDITO DE MAYNAS S.A.	S/ 4,800.00	F001-207	13/11/2019	28/11/2019	33	0.21%
20109072177	CENCOSUD RETAIL PERU S.A.	S/ 1,171.00	F001-168	04/11/2019	4/12/2019	27	0.05%
20109072177	CENCOSUD RETAIL PERU S.A.	S/ 2,193.00	F001-171	04/11/2019	4/12/2019	27	0.09%
20554545743	CORPORACION PRIMAX S.A.	S/ 11,158.33	F001-249	28/11/2019	5/12/2019	26	0.48%
20262221335	EMPRESA DE GENERACION ELECTRICA SAN GABAN S.A.	S/ 2,539.54	F001-291	13/12/2019	14/12/2019	17	0.11%
20369155360	COMPARTAMOS FINANCIERA S.A.	S/ 13,479.08	F001-216	18/11/2019	18/12/2019	13	0.58%
20510398158	PRIMA AFP S.A.	S/ 9,767.45	F001-229	21/11/2019	23/12/2019	8	0.42%
TOTAL		S/ 59,668.28					2.58%

Fuente: Empresa PROTIVITI MEMBER FIRM PERU S.A.C. – Área de Contabilidad.

Elaboración propia.

Interpretación:

En la tabla 9, podemos mostrar los días de morosidad de los clientes al cierre del periodo del 2019, observamos que la cifra asciende a S/. 59,668.28.

En la figura 2, el Estado de situación Financiera nos indica que el saldo final del periodo 2019 de las cuentas por cobrar asciende a S/. 2,315,266.

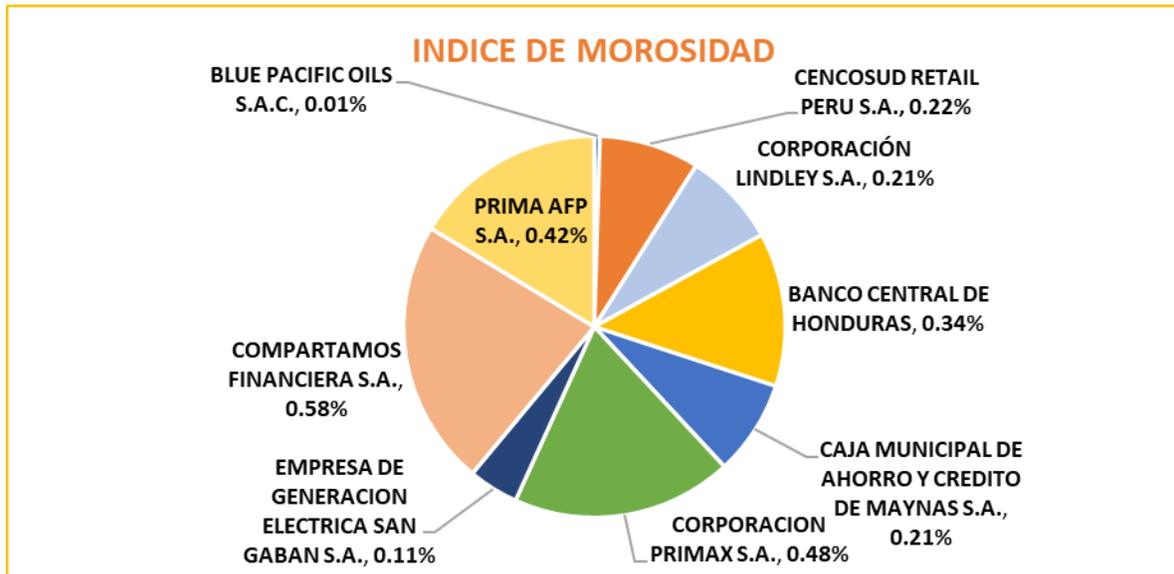
$$\text{Índice de Morosidad} = \frac{\text{Saldo de la Cartera de Crédito vencida al cierre del periodo}}{\text{Saldo de la cartera de Crédito total}}$$

$$\text{Índice de Morosidad} = \frac{59,668.28}{2,315,266.00}$$

$$\text{Índice de Morosidad} = 2.58\%$$

Con los datos que se muestran en la tabla 9, podemos calcular el índice de morosidad que presenta la empresa Protiviti Member Firm Perú SAC, obteniendo como resultado del 2.58% que es el porcentaje de la cartera de crédito que está vencida.

Gráfico 3. Índice de morosidad por cliente al 31.12.2019



Fuente: Empresa PROTIVITI MEMBER FIRM PERU S.A.C. – Área de Contabilidad
 Elaboración propia.

Interpretación:

La empresa Protiviti Member Firm Perú SAC, convierte en efectivo sus cuentas por cobrar en 58 días en el periodo, el nivel optimo se encuentra de 30 a 120 días en el plazo de cobro.

3.6. Análisis de aplicación de Factoring Electrónico con los clientes al 31.12.2019

3.6.1. Factoring Electrónico

Figura 5. Reporte de aplicación de Factoring en el periodo 2019

Razón Social	Número	F.Doc.	F.Venc.	Fecha Pago Fact. Negociable	Días de Crédito	DÍAS ADICIONALES PAGO FACTORING	TOTAL DIAS	TASA EFECTIVA DIARIA	IMPORTE NETO	INTERESES FACTORING
AMERICA MOVIL PERU SAC	E001-1020	05/06/2019	03/09/2019	19/09/2019	90	16	106	0.02%	S/ 26,068.87	S/ 614.07
	E001-807	24/12/2018	23/01/2019	12/02/2019	30	20	50	0.02%	S/ 49,220.00	S/ 546.89
	E001-808	24/12/2018	24/03/2019	18/04/2019	90	25	115	0.02%	S/ 11,422.00	S/ 291.90
	E001-814	27/12/2018	27/03/2019	18/04/2019	90	22	112	0.02%	S/ 41,644.39	S/ 1,036.48
	E001-824	31/12/2018	31/03/2019	25/04/2019	90	25	115	0.02%	S/ 5,964.92	S/ 152.44
	E001-825	31/12/2018	31/03/2019	25/04/2019	90	25	115	0.02%	S/ 6,560.71	S/ 167.66
	E001-826	04/01/2019	04/04/2019	25/04/2019	90	21	111	0.02%	S/ 8,593.11	S/ 211.96
	E001-835	21/01/2019	21/04/2019	25/04/2019	90	4	94	0.02%	S/ 11,363.92	S/ 237.38
	E001-836	21/01/2019	21/04/2019	25/04/2019	90	4	94	0.02%	S/ 5,681.96	S/ 118.69
	E001-848	01/02/2019	02/05/2019	14/05/2019	90	12	102	0.02%	S/ 6,262.80	S/ 141.96
	E001-849	01/02/2019	02/05/2019	14/05/2019	90	12	102	0.02%	S/ 5,964.57	S/ 135.20
	E001-855	01/02/2019	02/05/2019	14/05/2019	90	12	102	0.02%	S/ 8,416.36	S/ 190.77
	E001-856	01/02/2019	02/05/2019	14/05/2019	90	12	102	0.02%	S/ 19,353.95	S/ 438.69
	E001-863	11/02/2019	12/05/2019	20/05/2019	90	8	98	0.02%	S/102,832.00	S/ 2,239.45
	E001-864	11/02/2019	12/05/2019	20/05/2019	90	8	98	0.02%	S/108,458.13	S/ 2,361.98
	E001-880	22/02/2019	23/05/2019	30/05/2019	90	7	97	0.02%	S/ 92,611.99	S/ 1,996.30
	E001-881	22/02/2019	23/05/2019	30/05/2019	90	7	97	0.02%	S/ 8,202.69	S/ 176.81
	E001-882	22/02/2019	23/05/2019	30/05/2019	90	7	97	0.02%	S/ 7,812.10	S/ 168.39
	E001-918	19/03/2019	17/06/2019	25/06/2019	90	8	98	0.02%	S/ 36,749.52	S/ 800.33
	E001-919	19/03/2019	18/04/2019	26/04/2019	30	8	38	0.02%	S/ 31,274.72	S/ 264.10
	E001-920	19/03/2019	17/06/2019	25/06/2019	90	8	98	0.02%	S/ 37,486.24	S/ 816.37
	E001-921	19/03/2019	18/04/2019	26/04/2019	30	8	38	0.02%	S/ 29,594.40	S/ 249.91
	E001-926	28/03/2019	26/06/2019	12/07/2019	90	16	106	0.02%	S/ 53,299.33	S/ 1,255.50
	E001-927	28/03/2019	26/06/2019	26/06/2019	90	0	90	0.02%	S/ 390.61	S/ 7.81
	E001-934	01/04/2019	30/06/2019	12/07/2019	90	12	102	0.02%	S/ 6,561.03	S/ 148.72
	E001-935	01/04/2019	30/06/2019	12/07/2019	90	12	102	0.02%	S/ 3,876.97	S/ 87.88
	E001-965	02/05/2019	1/06/2019	8/06/2019	30	7	37	0.02%	S/ 39,211.88	S/ 322.41
	E001-966	02/05/2019	31/07/2019	7/08/2019	90	7	97	0.02%	S/ 61,092.55	S/ 1,316.88
	E001-989	20/05/2019	18/08/2019	25/08/2019	90	7	97	0.02%	S/ 5,964.57	S/ 128.57
	E001-990	20/05/2019	18/08/2019	25/08/2019	90	7	97	0.02%	S/ 97,215.33	S/ 2,095.53
	E001-995	23/05/2019	21/08/2019	28/08/2019	90	7	97	0.02%	S/ 58,461.92	S/ 1,260.18
	E001-996	23/05/2019	22/06/2019	29/06/2019	30	7	37	0.02%	S/ 43,508.96	S/ 357.74
	F001-108	17/09/2019	17/10/2019	5/11/2019	30	19	49	0.02%	S/ 40,743.91	S/ 443.66
	F001-109	17/09/2019	17/10/2019	5/11/2019	30	19	49	0.02%	S/ 22,120.75	S/ 240.87
	F001-110	17/09/2019	17/10/2019	5/11/2019	30	19	49	0.02%	S/ 19,086.52	S/ 207.83
	F001-111	17/09/2019	17/10/2019	5/11/2019	30	19	49	0.02%	S/ 28,229.14	S/ 307.38
	F001-112	17/09/2019	17/10/2019	5/11/2019	30	19	49	0.02%	S/ 17,232.38	S/ 187.64
	F001-128	01/10/2019	30/12/2019	10/01/2020	90	11	101	0.02%	S/152,899.23	S/ 3,431.74
	F001-129	02/10/2019	1/11/2019	12/11/2019	30	11	41	0.02%	S/ 18,691.00	S/ 170.30
	F001-130	02/10/2019	1/11/2019	12/11/2019	30	11	41	0.02%	S/ 22,222.00	S/ 202.47
	F001-131	02/10/2019	1/11/2019	12/11/2019	30	11	41	0.02%	S/ 12,460.80	S/ 113.53
	F001-132	02/10/2019	1/11/2019	11/11/2019	30	10	40	0.02%	S/ 2,175.69	S/ 19.34
	F001-135	03/10/2019	2/11/2019	15/11/2019	30	13	43	0.02%	S/ 53,197.94	S/ 508.34
	F001-159	22/10/2019	20/01/2020	13/02/2020	90	24	114	0.02%	S/ 51,014.28	S/ 1,292.36
	F001-20	01/07/2019	29/09/2019	18/10/2019	90	19	109	0.02%	S/ 56,715.52	S/ 1,373.78
	F001-210	14/11/2019	14/12/2019	20/12/2019	30	6	36	0.02%	S/ 25,772.18	S/ 206.18
	F001-212	15/11/2019	15/12/2019	27/12/2019	30	12	42	0.02%	S/ 22,466.90	S/ 209.69
	F001-213	15/11/2019	15/12/2019	27/12/2019	30	12	42	0.02%	S/ 31,567.00	S/ 294.63
	F001-214	15/11/2019	15/12/2019	27/12/2019	30	12	42	0.02%	S/ 13,499.00	S/ 125.99
	F001-215	15/11/2019	15/12/2019	27/12/2019	30	12	42	0.02%	S/ 12,649.55	S/ 118.06
	F001-230	21/11/2019	19/02/2020	13/03/2020	90	23	113	0.02%	S/ 60,772.28	S/ 1,526.06
	F001-270	09/12/2019	09/01/2020	24/01/2020	31	15	46	0.02%	S/ 25,760.27	S/ 263.33
	F001-277	11/12/2019	13/01/2020	24/01/2020	33	11	44	0.02%	S/ 4,361.28	S/ 42.64
	F001-278	11/12/2019	10/01/2020	24/01/2020	30	14	44	0.02%	S/ 19,210.40	S/ 187.84
	F001-293	16/12/2019	15/01/2020	24/01/2020	30	9	39	0.02%	S/ 22,844.80	S/ 197.99
	F001-295	16/12/2019	15/01/2020	24/01/2020	30	9	39	0.02%	S/ 26,853.02	S/ 232.73
	F001-32	03/07/2019	2/08/2019	13/08/2019	30	11	41	0.02%	S/ 47,454.88	S/ 432.37
	F001-57	07/08/2019	05/11/2019	19/11/2019	90	14	104	0.02%	S/ 70,325.76	S/ 1,625.31
	F001-61	07/08/2019	6/09/2019	17/09/2019	30	11	41	0.02%	S/ 22,844.80	S/ 208.14
	F001-65	07/08/2019	05/11/2019	19/11/2019	90	14	104	0.02%	S/ 26,167.68	S/ 604.76
	F001-73	13/08/2019	12/09/2019	27/09/2019	30	15	45	0.02%	S/ 34,474.88	S/ 344.75
	F001-79	22/08/2019	20/11/2019	3/12/2019	90	13	103	0.02%	S/281,819.85	S/ 6,450.54
	F001-97	12/09/2019	12/10/2019	5/11/2019	30	24	54	0.02%	S/ 19,899.09	S/ 238.79

BADINOTTI PERU S.A.	E001-276	11/12/2019	24/01/2020	31/01/2020	44	7	51	0.02%	S/	98,511.21	S/	1,116.46
	E001-992	22/05/2019	21/06/2019	28/06/2019	30	7	37	0.02%	S/	71,640.57	S/	589.04
BANCO FALABELLA PERU S.A.	E001-1060	19/08/2019	18/10/2019	8/11/2019	60	21	81	0.02%	S/	54,842.89	S/	987.17
	F001-167	04/11/2019	03/01/2020	17/01/2020	60	14	74	0.02%	S/	12,338.28	S/	202.90
	F001-200	12/11/2019	12/12/2019	20/12/2019	30	8	38	0.02%	S/	62,802.43	S/	530.33
	F001-241	26/11/2019	25/01/2020	7/02/2020	60	13	73	0.02%	S/	48,939.58	S/	793.91
	F001-86	06/09/2019	5/11/2019	15/11/2019	60	10	70	0.02%	S/	63,100.81	S/	981.57
BANCO INTERAMERICANO DE FINANZAS	E001-1080	07/10/2019	6/11/2019	20/12/2019	30	44	74	0.02%	S/	368,492.46	S/	6,059.65
	E001-1081	07/10/2019	6/11/2019	20/12/2019	30	44	74	0.02%	S/	157,418.68	S/	2,588.66
	F001-272	09/12/2019	9/01/2020	16/01/2020	31	7	38	0.02%	S/	39,364.71	S/	332.41
BANCO INTERNACIONAL DEL PERU - interbank	F001-99	13/09/2019	28/10/2019	22/11/2019	45	25	70	0.02%	S/	166,715.12	S/	2,593.35
	F001-40	17/07/2019	16/08/2019	30/08/2019	30	14	44	0.02%	S/	133,213.74	S/	1,302.53
CAJA RURAL DE AHORRO Y CREDITO RAIZ S.A.A.	F001-122	01/10/2019	08/11/2019	18/11/2019	38	10	48	0.02%	S/	28,312.34	S/	302.00
	F001-80	26/08/2019	25/09/2019	11/10/2019	30	16	46	0.02%	S/	12,040.72	S/	123.08
CENCOSUD RETAIL PERU S.A.	E001-1070	02/09/2019	2/10/2019	15/10/2019	30	13	43	0.02%	S/	8,589.96	S/	82.08
	E001-1071	02/09/2019	2/10/2019	15/10/2019	30	13	43	0.02%	S/	16,082.84	S/	153.68
	F001-137	04/10/2019	3/11/2019	15/11/2019	30	12	42	0.02%	S/	8,589.64	S/	80.17
	F001-138	04/10/2019	3/11/2019	15/11/2019	30	12	42	0.02%	S/	8,041.37	S/	75.05
	F001-168	04/11/2019	4/12/2019	13/12/2019	30	9	39	0.02%	S/	8,589.96	S/	74.45
	F001-171	04/11/2019	4/12/2019	13/12/2019	30	9	39	0.02%	S/	16,082.84	S/	139.38
CENTENARIO DESARROLLO URBANO S.AC.	E001-296	16/12/2019	15/03/2020	20/03/2020	90	5	95	0.02%	S/	121,177.19	S/	2,558.19
	E001-297	16/12/2019	15/03/2020	20/03/2020	90	5	95	0.02%	S/	37,910.75	S/	800.34
	F001-136	04/10/2019	3/12/2019	14/02/2020	60	73	133	0.02%	S/	151,471.46	S/	4,476.82
	F001-142	09/10/2019	8/12/2019	14/02/2020	60	68	128	0.02%	S/	17,232.25	S/	490.16
	F001-239	25/11/2019	24/02/2020	13/03/2020	91	18	109	0.02%	S/	14,064.09	S/	340.66
	F001-240	25/11/2019	24/02/2020	13/03/2020	91	18	109	0.02%	S/	121,177.15	S/	2,935.18
CIA MINERA PODEROSA S A	E001-1004	30/05/2019	14/06/2019	29/06/2019	15	15	30	0.02%	S/	40,777.97	S/	271.85
	E001-1049	08/08/2019	23/08/2019	7/09/2019	15	15	30	0.02%	S/	40,777.97	S/	271.85
	E001-905	11/03/2019	26/03/2019	10/04/2019	15	15	30	0.02%	S/	40,777.97	S/	271.85
	E001-994	23/05/2019	7/06/2019	22/06/2019	15	15	30	0.02%	S/	40,777.97	S/	271.85
	F001-144	09/10/2019	24/10/2019	8/11/2019	15	15	30	0.02%	S/	40,777.97	S/	271.85
	F001-201	12/11/2019	27/11/2019	12/12/2019	15	15	30	0.02%	S/	40,777.97	S/	271.85
	F001-261	05/12/2019	20/12/2019	4/01/2020	15	15	30	0.02%	S/	40,777.97	S/	271.85
	F001-275	11/12/2019	26/12/2019	10/01/2020	15	15	30	0.02%	S/	40,777.97	S/	271.85
	F001-84	04/09/2019	19/09/2019	4/10/2019	15	15	30	0.02%	S/	40,777.97	S/	271.85
	F001-12	19/06/2019	19/07/2019	30/07/2019	30	11	41	0.02%	S/	9,046.55	S/	82.42
	EXPERTIA TRAVEL S.A.	E001-1038	11/07/2019	10/08/2019	20/08/2019	30	10	40	0.02%	S/	40,037.55	S/
E001-979		10/05/2019	09/06/2019	16/06/2019	30	7	37	0.02%	S/	18,706.15	S/	153.81
F001-25		1/07/2019	31/07/2019	9/08/2019	30	9	39	0.02%	S/	40,036.55	S/	346.98
F001-53		2/08/2019	1/09/2019	8/09/2019	30	7	37	0.02%	S/	40,037.55	S/	329.20
F001-56		5/08/2019	4/09/2019	11/09/2019	30	7	37	0.02%	S/	60,054.54	S/	493.78
FRESENIUS MEDICAL CARE DEL PERU S.A.	E001-1035	10/07/2019	9/08/2019	20/08/2019	30	11	41	0.02%	S/	12,306.08	S/	112.12
G Y M S.A.	E001-1018	31/05/2019	30/06/2019	10/07/2019	30	10	40	0.02%	S/	67,705.13	S/	601.82
GASES DEL PACIFICO S.A.C.	F001-114	17/09/2019	17/10/2019	08/11/2019	30	22	52	0.02%	S/	24,838.63	S/	287.02
	F001-254	03/12/2019	03/01/2020	17/01/2020	31	14	45	0.02%	S/	93,960.56	S/	939.61
GLORIA S A	E001-983	14/05/2019	13/06/2019	20/06/2019	30	7	37	0.02%	S/	124,484.34	S/	1,023.54
GRA?A Y MONTERO PETROLERO S.A.	F001-10	19/06/2019	19/07/2019	30/07/2019	30	11	41	0.02%	S/	15,831.45	S/	144.24
HIPERMERCADO TOTTUS S.A.	F001-87	06/09/2019	6/10/2019	18/10/2019	30	12	42	0.02%	S/	9,988.66	S/	93.23
KOMATSU-MITSUI MAQUINARIAS PERU SA	F001-187	11/11/2019	11/12/2019	18/12/2019	30	7	37	0.02%	S/	58,335.79	S/	479.65
LA POSITIVA SEGUROS Y REASEGUR	F001-59	7/08/2019	6/09/2019	15/09/2019	30	9	39	0.02%	S/	33,896.96	S/	293.77
LA POSITIVA VIDA SEGUROS Y REASEGUROS	F001-95	12/09/2019	12/10/2019	18/10/2019	30	6	36	0.02%	S/	37,486.23	S/	299.89
	F001-62	7/08/2019	6/09/2019	18/09/2019	30	12	42	0.02%	S/	22,599.09	S/	210.92
	F001-96	12/09/2019	12/10/2019	18/10/2019	30	6	36	0.02%	S/	14,577.05	S/	116.62
REFINERIA LA PAMPILLA S.A.A.	E001-815	10/01/2019	11/03/2019	21/03/2019	60	10	70	0.02%	S/	23,625.00	S/	367.50
	F001-178	05/11/2019	4/01/2020	14/01/2020	60	10	70	0.02%	S/	47,246.50	S/	734.95
	F001-48	23/08/2019	22/10/2019	2/11/2019	60	11	71	0.02%	S/	35,434.00	S/	559.07
REPSOL COMERCIAL SAC	E001-1041	25/07/2019	23/09/2019	3/10/2019	60	10	70	0.02%	S/	35,434.00	S/	551.20
	E001-993	08/05/2019	7/07/2019	17/07/2019	60	10	70	0.02%	S/	47,246.50	S/	734.95
	F001-8	18/06/2019	17/08/2019	27/08/2019	60	10	70	0.02%	S/	49,427.00	S/	768.86
SUPERMERCADOS PERUANOS S.A.	E001-892	27/02/2019	28/04/2019	8/05/2019	60	10	70	0.02%	S/	3,692.09	S/	57.43
	E001-924	25/03/2019	24/05/2019	3/06/2019	60	10	70	0.02%	S/	1,864.58	S/	29.00
	E001-941	05/04/2019	04/06/2019	14/06/2019	60	10	70	0.02%	S/	33,145.73	S/	515.60
	E001-961	25/04/2019	24/06/2019	4/07/2019	60	10	70	0.02%	S/	22,850.92	S/	355.46
TERMINALES DEL PERU	F001-11	19/06/2019	19/07/2019	30/07/2019	30	11	41	0.02%	S/	9,046.55	S/	82.42
UNIQUE S.A.	E001-978	10/05/2019	9/06/2019	16/06/2019	30	7	37	0.02%	S/	13,523.18	S/	111.19
Total general									S/	5,556,865.34	S/	86,763.00

Fuente: Empresa PROTIVITI MEMBER FIRM PERU S.A.C. – Área de Contabilidad.

Elaboración propia.

Interpretación:

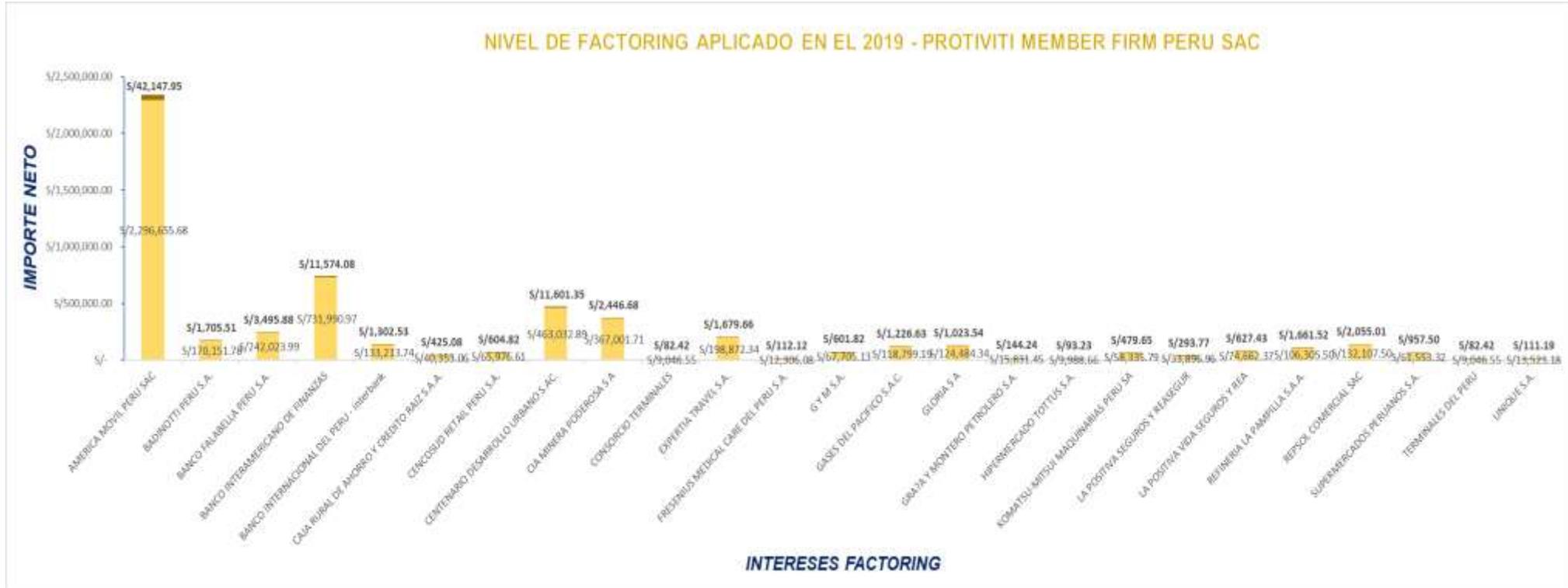
El presente reporte de aplicación de Factoring en el periodo 2019, nos muestra la relación de clientes con los que se ha venido aplicando esta herramienta financiera en el transcurso del año, podemos observar los días de crédito que se le otorga al cliente como también se refleja los días de plazo adicional que se le brinda al momento de ingresar a negociar una factura con el banco.

Nuestro principal cliente con el cual se maneja de manera muy frecuente el factoring es América Móvil Perú SAC, las condiciones de crédito pactado según contrato son hasta por 90 días, anualmente podemos llegar a facturar hasta de S/ 3,000,000.00 aproximadamente, es por lo que se decide mandar a negociar las facturas que superen un crédito mayor a los 30 días. En el periodo 2019 la empresa ha gastado en intereses financieros por uso de factoring hasta S/. 86,763.00 incluyendo a otros clientes.

Estos gastos financieros son asumidos al 100% por la empresa, no se hace ningún cobro adicional al cliente, cabe mencionar que los días adicionales por pago de factoring que se le da al cliente en ocasiones no es respetado y la empresa termina cumpliendo con el pago de la obligación al banco.

La tasa efectiva anual por factoring electrónico es del 8% sea en moneda soles o dólares. El tiempo de negociación de una factura puede ser hasta por 133 días como es en el caso de Centenario Desarrollo Urbano SAC pagando por una TED de 0.02%, por lo cual la compañía ha dispuesto de usar como medida primordial el uso de esta herramienta financiera que nos ayudará a tener mayor liquidez inmediata.

Gráfico 4. Aplicación de Factoring con Clientes e Intereses Financieros en el 2019



Fuente: Empresa PROTIVITI MEMBER FIRM PERU S.A.C. – Área de Contabilidad

Elaboración propia.

3.6.2. Clientes cobrados bajo la modalidad de Factoring Electrónico

Tabla 10. Total de Clientes cobrados bajo la modalidad de factoring electrónico al 31.12.2019

REPORTE DE COBRANZAS APLICANDO FACTORING 2020		
PROTIVITI MEMBER FIRM PERU SAC		
RAZÓN SOCIAL	IMPORTE NETO	INTERESES
AMERICA MOVIL PERU SAC	S/2,296,655.68	S/ 42,147.95
BANCO INTERAMERICANO DE FINANZAS	S/ 731,990.97	S/ 11,574.08
CENTENARIO DESARROLLO URBANO S.AC.	S/ 463,032.89	S/ 11,601.35
CIA MINERA PODEROSA S A	S/ 367,001.71	S/ 2,446.68
BANCO FALABELLA PERU S.A.	S/ 242,023.99	S/ 3,495.88
EXPERTIA TRAVEL S.A.	S/ 198,872.34	S/ 1,679.66
BADINOTTI PERU S.A.	S/ 170,151.78	S/ 1,705.51
BANCO INTERNACIONAL DEL PERU - Interbank	S/ 133,213.74	S/ 1,302.53
REPSOL COMERCIAL SAC	S/ 132,107.50	S/ 2,055.01
GLORIA S A	S/ 124,484.34	S/ 1,023.54
GASES DEL PACIFICO S.A.C.	S/ 118,799.19	S/ 1,226.63
REFINERIA LA PAMPILLA S.A.A.	S/ 106,305.50	S/ 1,661.52
LA POSITIVA VIDA SEGUROS Y REA	S/ 74,662.37	S/ 627.43
G Y M S.A.	S/ 67,705.13	S/ 601.82
CENCOSUD RETAIL PERU S.A.	S/ 65,976.61	S/ 604.82
SUPERMERCADOS PERUANOS S.A.	S/ 61,553.32	S/ 957.50
KOMATSU-MITSUI MAQUINARIAS PERU SA	S/ 58,335.79	S/ 479.65
CAJA RURAL DE AHORRO Y CREDITO RAIZ S.A.A.	S/ 40,353.06	S/ 425.08
LA POSITIVA SEGUROS Y REASEGUR	S/ 33,896.96	S/ 293.77
GRAÑA Y MONTERO PETROLERO S.A.	S/ 15,831.45	S/ 144.24
UNIQUE S.A.	S/ 13,523.18	S/ 111.19
FRESENIUS MEDICAL CARE DEL PERU S.A.	S/ 12,306.08	S/ 112.12
HIPERMERCADO TOTTUS S.A.	S/ 9,988.66	S/ 93.23
CONSORCIO TERMINALES	S/ 9,046.55	S/ 82.42
TERMINALES DEL PERU	S/ 9,046.55	S/ 82.42
Total general	S/ 5,556,865.34	S/ 86,763.00

Fuente: Empresa PROTIVITI MEMBER FIRM PERU S.A.C. – Área de Contabilidad
Elaboración propia.

Interpretación:

En el gráfico 4 y tabla 10, se puede mostrar el nivel de factoring que se puede mantener con las empresas, los clientes con los que frecuentemente se trabaja, el importe neto que se ha ingresado en el transcurso del año y los intereses en los que se ha tenido que incurrir, para ellos es importante poder analizar el gasto que nos conlleva a realizar esta operación, luego debemos identificar a que empresa corresponde y se procede a cargar el gasto al job por cada línea de negocio,

Es necesario poder aplicar esta herramienta para generar mayor liquidez inmediata por que la política de crédito que se otorga a los clientes va de 30 a 120 días y la empresa necesita convertir su cartera de cuentas por cobrar en efectivo lo más pronto posible.

AMERICA MOVIL PERU SAC es un cliente de la línea de Staffing que se encarga de brindar todo el servicio y soporte de informática, mensualmente se puede llegar a facturar hasta S/. 220,000 más IGV y las condiciones de pago que se estipulan según contrato y OC son entre 90 días, adicional a ello siempre al ingresar una factura a CAVALI, se le otorga 2 semanas más para que el cliente pueda cancelar de manera directa al banco, para todo el periodo se ha pagado un interés de S/ 42,147.95 que es asumido por Protiviti.

3.6.3. Aplicación de Notas de Crédito por Descuento Pronto Pago

Figura 6. Total de Clientes Cobrados por Descuento de Pronto Pago al 31.12.2019

Cuenta	Descripción	Débito	Crédito	M	T/C	Fecha	Concepto	Código	Razón Social	Doc	Número	F.Emisión	F.Vencimiento
6751	Descuentos concedidos pronto	970.85	-	S	3.32	20/02/2019	NC APLICA F E001-865 - DESCUENTO POR PRONTO PAGO	20259702411	BANCO RIPLEY PERU S.A.	07	E001-10	20/02/2019	21/04/2019
6751	Descuentos concedidos pronto	942.81	-	S	3.379	26/03/2019	12141-1805;NC APLICA DESCUENTO PRONTO PAGO	20259702411	BANCO RIPLEY PERU S.A.	07	E001-11	26/03/2019	25/05/2019
6751	Descuentos concedidos pronto	252.77	-	S	3.351	28/05/2019	NC APLICA A E001-942 - DESCUENTO POR PRONTO PAGO	20100079501	COMPAÑIA DE MINAS BUENAVENTURA S.A.A.	07	E001-12	28/05/2019	28/05/2019
6751	Descuentos concedidos pronto	403.37	-	S	3.355	11/06/2019	NC APLICA A F E001-1002 - DESCUENTO POR PRONTO PAGO	20100079501	COMPAÑIA DE MINAS BUENAVENTURA S.A.A.	07	E001-12	11/06/2019	11/06/2019
6751	Descuentos concedidos pronto	1,403.62	-	S	3.317	11/06/2019	NC APLICA A F E001-999 - DESCUENTO POR PRONTO PAGO	20100079501	COMPAÑIA DE MINAS BUENAVENTURA S.A.A.	07	E001-12	11/06/2019	11/06/2019
6751	Descuentos concedidos pronto	1,423.09	-	S	3.363	24/06/2019	NC APLICA F001-3 - DESCUENTO POR PRONTO PAGO	20100079501	COMPAÑIA DE MINAS BUENAVENTURA S.A.A.	07	FC01-2	24/06/2019	24/06/2019
6751	Descuentos concedidos pronto	168.76	-	S	3.298	18/07/2019	NC APLICA F001-16 - DESCUENTO POR PRONTO PAGO	20100079501	COMPAÑIA DE MINAS BUENAVENTURA S.A.A.	07	FC01-3	18/07/2019	18/07/2019
6751	Descuentos concedidos pronto	1,440.59	-	S	3.287	22/07/2019	NC APLICA F F001-41 - DESCUENTO POR PRONTO PAGO	20100079501	COMPAÑIA DE MINAS BUENAVENTURA S.A.A.	07	FC01-4	22/07/2019	22/07/2019
6751	Descuentos concedidos pronto	1,488.04	-	S	3.319	08/08/2019	NC APLICA F001-55 - DESCUENTO POR PRONTO PAGO	20100079501	COMPAÑIA DE MINAS BUENAVENTURA S.A.A.	07	FC01-6	08/08/2019	08/08/2019
6751	Descuentos concedidos pronto	465.42	-	S	3.382	08/08/2019	NC APLICA F001-58 - DESCUENTO POR PRONTO PAGO	20100079501	COMPAÑIA DE MINAS BUENAVENTURA S.A.A.	07	FC01-7	08/08/2019	08/08/2019
6751	Descuentos concedidos pronto	115.12	-	S	3.399	03/09/2019	NC APLICA E001-1074 - DESCUENTO POR PRONTO PAGO	20100079501	COMPAÑIA DE MINAS BUENAVENTURA S.A.A.	07	E001-13	03/09/2019	03/09/2019
6751	Descuentos concedidos pronto	1,541.04	-	S	3.399	03/09/2019	NC APLICA E001-1075 - DESCUENTO POR PRONTO PAGO	20100079501	COMPAÑIA DE MINAS BUENAVENTURA S.A.A.	07	E001-13	03/09/2019	03/09/2019
6751	Descuentos concedidos pronto	465.42	-	S	3.399	03/09/2019	NC APLICA E001-1072 - DESCUENTO POR PRONTO PAGO	20100079501	COMPAÑIA DE MINAS BUENAVENTURA S.A.A.	07	E001-13	03/09/2019	03/09/2019
6751	Descuentos concedidos pronto	211.69	-	S	3.348	16/09/2019	NC APLICA F001-92 - DESCUENTO POR PRONTO PAGO	20100079501	COMPAÑIA DE MINAS BUENAVENTURA S.A.A.	07	FC01-8	16/09/2019	16/09/2019
6751	Descuentos concedidos pronto	205.94	-	S	3.348	16/09/2019	NC APLICA F001-93 - DESCUENTO POR PRONTO PAGO	20100079501	COMPAÑIA DE MINAS BUENAVENTURA S.A.A.	07	FC01-9	16/09/2019	16/09/2019
6751	Descuentos concedidos pronto	434.39	-	S	3.318	16/09/2019	NC APLICA F001-94 - DESCUENTO POR PRONTO PAGO	20100079501	COMPAÑIA DE MINAS BUENAVENTURA S.A.A.	07	FC01-10	16/09/2019	16/09/2019
6751	Descuentos concedidos pronto	222.08	-	S	3.370	21/10/2019	20;NC APLICA F001-150 - DESCUENTO POR PRONTO PAGO	20100079501	COMPAÑIA DE MINAS BUENAVENTURA S.A.A.	07	FC01-12	21/10/2019	21/10/2019
6751	Descuentos concedidos pronto	465.42	-	S	3.347	22/10/2019	20;NC APLICA F001-158 - DESCUENTO POR PRONTO PAGO	20100079501	COMPAÑIA DE MINAS BUENAVENTURA S.A.A.	07	FC01-13	22/10/2019	22/10/2019
6751	Descuentos concedidos pronto	1,499.82	-	S	3.347	22/10/2019	NC APLICA F001-156 - DESCUENTO POR PRONTO PAGO	20100079501	COMPAÑIA DE MINAS BUENAVENTURA S.A.A.	07	FC01-14	22/10/2019	22/10/2019
6751	Descuentos concedidos pronto	1,499.82	-	S	3.347	22/10/2019	NC APLICA F001-155 - DESCUENTO POR PRONTO PAGO	20100079501	COMPAÑIA DE MINAS BUENAVENTURA S.A.A.	07	FC01-15	22/10/2019	22/10/2019
6751	Descuentos concedidos pronto	226.73	-	S	3.347	22/10/2019	20;NC APLICA F001-157 - DESCUENTO POR PRONTO PAGO	20100079501	COMPAÑIA DE MINAS BUENAVENTURA S.A.A.	07	FC01-16	22/10/2019	22/10/2019
6751	Descuentos concedidos pronto	465.42	-	S	3.364	12/11/2019	NC APLICA F001-198 - DESCUENTO POR PRONTO PAGO	20100079501	COMPAÑIA DE MINAS BUENAVENTURA S.A.A.	07	FC01-17	12/11/2019	12/11/2019
6751	Descuentos concedidos pronto	220.44	-	S	3.345	12/11/2019	NC APLICA F001-186 - DESCUENTO POR PRONTO PAGO	20100079501	COMPAÑIA DE MINAS BUENAVENTURA S.A.A.	07	FC01-18	12/11/2019	12/11/2019
6751	Descuentos concedidos pronto	227.14	-	S	3.353	12/11/2019	NC APLICA F001-189 - DESCUENTO POR PRONTO PAGO	20100079501	COMPAÑIA DE MINAS BUENAVENTURA S.A.A.	07	FC01-19	12/11/2019	12/11/2019
6751	Descuentos concedidos pronto	1,507.44	-	S	3.364	12/11/2019	NC APLICA F001-199 - DESCUENTO POR PRONTO PAGO	20100079501	COMPAÑIA DE MINAS BUENAVENTURA S.A.A.	07	FC01-20	12/11/2019	12/11/2019
6751	Descuentos concedidos pronto	428.32	-	S	3.387	25/11/2019	20111-1911;CONSULTORIA OTROS	20100079501	COMPAÑIA DE MINAS BUENAVENTURA S.A.A.	07	FC01-22	25/11/2019	25/11/2019
6751	Descuentos concedidos pronto	218.48	-	S	3.391	28/11/2019	NC APLICA F001-242 - DESCUENTO POR PRONTO PAGO	20100079501	COMPAÑIA DE MINAS BUENAVENTURA S.A.A.	07	FC01-23	28/11/2019	28/11/2019
6751	Descuentos concedidos pronto	455.08	-	S	3.394	28/11/2019	NC APLICA F001-244 - DESCUENTO POR PRONTO PAGO	20100079501	COMPAÑIA DE MINAS BUENAVENTURA S.A.A.	07	FC01-24	28/11/2019	28/11/2019
6751	Descuentos concedidos pronto	1,491.02	-	S	3.403	06/12/2019	NC APLICA F001-256 - DESCUENTO POR PRONTO PAGO	20100079501	COMPAÑIA DE MINAS BUENAVENTURA S.A.A.	07	FC01-30	06/12/2019	06/12/2019
6751	Descuentos concedidos pronto	260.16	-	S	3.381	09/12/2019	NC APLICA F001-236 - DESCUENTO POR PRONTO PAGO	20508565934	HIPERMERCADO TOTTUS S.A.	07	FC01-31	09/12/2019	09/12/2019

TOTAL DESCUENTOS PRONTO PAGO S/21,120.29

Fuente: Empresa PROTIVITI MEMBER FIRM PERU S.A.C. – Área de Contabilidad.

Elaboración propia.

Gráfico 5. Clientes a los que se aplica el Descuento por Pronto Pago



Fuente: Empresa PROTIVITI MEMBER FIRM PERU S.A.C. – Área de Contabilidad.
 Elaboración propia.

Resumen:

Código	Razón Social	Débito
20100079501	COMPAÑIA DE MINAS BUENAVENTURA S.A.A.	S/ 18,946.47
20259702411	BANCO RIPLEY PERU S.A.	S/ 1,913.66
20508565934	HIPERMERCADO TOTTUS S.A.	S/ 260.16
TOTAL DESCUENTO PRONTO PAGO		S/ 21,120.29

Fuente: Empresa PROTIVITI MEMBER FIRM PERU S.A.C. – Área de Contabilidad
 Elaboración propia.

Interpretación:

En la figura 6 y gráfico 5, podemos observar que para el periodo 2019 solo hemos trabajado el descuento por pronto pago con 3 compañías, el cual el 90% de cobranza bajo esta modalidad le pertenece a Compañía de Minas Buenaventura SAA, lo cual nos ha llevado a incurrir en gastos financieros por S/. 18,946.47, para ello se hace una nota de crédito por descuento por pronto pago el cual es registrado en la contabilidad aplicando el importe a la cuenta por cobrar.

3.7. Flujo de Caja en el periodo 2019

3.7.1. Flujo de Caja bajo Cobranza Regular

Figura 7. Flujo de Caja al 2019 - Expresado en Moneda Soles

Meses	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	2019
Dinero líquido al inicio (caja y bancos)	630,994												630,994
Suma de cobros (entradas de efectivo)	883,587	973,943	1,212,119	1,377,070	1,722,898	1,238,100	1,688,470	537,637	895,407	653,006	384,839	1,955,130	13,522,205
Suma de pagos (salidas de efectivo)	(1,373,902)	(1,223,822)	(1,530,311)	(1,519,513)	(1,985,199)	(1,599,217)	(1,650,753)	(1,534,136)	(1,455,720)	(1,711,670)	(1,899,560)	(2,356,609)	(19,840,410)
Flujo de caja neto (entradas - salidas)	(490,315)	(249,879)	(318,192)	(142,443)	(262,300)	(361,118)	37,717	(996,499)	(560,313)	(1,058,663)	(1,514,721)	(401,479)	(6,318,205)
Dinero líquido al final (caja y bancos)	140,679	(109,200)	(427,391)	(569,835)	(832,135)	(1,193,253)	(1,155,536)	(2,152,035)	(2,712,348)	(3,771,011)	(5,285,732)	(5,687,211)	(5,687,211)
Flujos operativos	(50,263)	(476,867)	55,461	(889,862)	(169,635)	(477,047)	(151,326)	(658,582)	(638,069)	(938,087)	(1,353,583)	(569,178)	(6,317,038)
Entradas	808,587	433,169	1,108,924	391,371	1,151,036	569,023	1,289,770	537,637	315,407	324,516	54,839	1,744,365	8,728,643
Cobranza Regular de facturas emitidas	808,587	433,169	1,108,924	391,371	1,151,036	569,023	1,289,770	537,637	315,407	324,516	54,839	1,744,365	8,728,643
Cobranza con Factoring													
Cobranza con Dcto por pronto pago													
Salidas	(858,849)	(910,036)	(1,053,463)	(1,281,234)	(1,320,671)	(1,046,071)	(1,441,096)	(1,196,219)	(953,476)	(1,262,603)	(1,408,422)	(2,313,543)	(15,045,681)
Cuentas por pagar proveedores	(240,231)	(359,522)	(337,213)	(300,171)	(530,228)	(343,105)	(410,502)	(457,662)	(303,536)	(407,082)	(583,724)	(897,183)	(5,170,159)
Planilla	(165,874)	(138,523)	(160,749)	(199,760)	(216,313)	(235,854)	(212,810)	(223,403)	(231,632)	(254,658)	(266,180)	(290,313)	(2,596,069)
Impuestos por pagar	(78,065)	(176,331)	(202,902)	(309,239)	(211,994)	(151,868)	(214,831)	(197,781)	(150,921)	(245,750)	(139,038)	(424,611)	(2,503,331)
Terceros	(232,310)	(198,803)	(164,036)	(173,171)	(159,969)	(167,142)	(117,887)	(130,901)	(136,262)	(207,397)	(215,851)	(113,775)	(2,017,502)
CTS		(1,284)				(73,966)					(67,826)	(16,822)	(159,899)
Dividendos			(96,852)	(258,813)	(78,183)	(74,135)							(507,983)
Préstamo socios							(253,015)	(89,057)	(87,736)	(88,464)	(89,105)	(178,210)	(785,585)
Regalías Protiviti INC	(94,123)	-	-	-	(84,891)			(55,764)				(79,608)	(314,386)
AFP	(23,898)	(27,308)	(21,559)	(26,325)	(29,817)		(34,194)	(32,910)	(40,311)	(59,253)	(37,249)	(40,121)	(372,945)
Liq de BBSS	(24,348)	(8,265)	(39,301)	(6,662)	(9,277)		(26,172)	(8,741)	(3,077)		(9,449)	(2,140)	(137,433)
Gratificación							(171,686)					(270,760)	(442,446)
Utilidades			(30,850)	(7,094)									(37,944)
Fujos financieros	(440,052)	226,988	(373,652)	747,419	(92,665)	115,930	189,042	(337,916)	77,756	(120,576)	(161,138)	167,699	(1,166)
Pagos de intereses de pagaré	(17,427)	(7,163)	(13,542)	(3,388)	(7,816)	(7,724)	(3,191)	(4,795)	(10,151)	(9,734)	(10,740)	(2,036)	(97,708)
Pagos de capital de pagarés	(476,971)	(285,415)	(441,776)	(213,144)	(632,809)	(521,680)	(182,453)	(311,822)	(468,195)	(417,946)	(456,646)	(18,131)	(4,426,990)
Pagos de cuotas de préstamo	(20,171)	(20,171)	(20,171)	(20,171)	(20,171)	(20,171)	(20,171)	(20,171)	(20,171)	(20,171)	(20,171)	(20,171)	(242,046)
Ingresos por pagares	75,000	450,000		819,639	537,000	615,000	398,700		580,000	300,000	330,000		4,105,339
Intereses por factoring													-
Documentos concedidos pronto pago													-
Gastos Financieros	(484)	(1,037)	(1,360)	(1,576)	(3,732)	(3,572)	(3,843)	(1,128)	(3,728)	(1,216)	(3,581)	(2,728)	(27,985)
Devolución préstamos socios		90,774	103,196	166,060								164,340	524,370
Cobros por dividendos					34,862	54,076				28,491		46,425	163,854

Fuente: Empresa PROTIVITI MEMBER FIRM PERU S.A.C. – Área de Contabilidad.

Elaboración propia.

Interpretación:

En la Figura Nro. 7, se muestra el flujo de caja ejecutado de la empresa Protiviti Member Firm Perú SAC del periodo 2019, podemos observar que al inicio del año la compañía está ingresando con efectivo y equivalente de efectivo por S/. 630,994.00.

Aplicando la modalidad de cobranza de forma regular, se procede analizar el flujo de caja de la siguiente manera:

En el rubro de Flujos Operativos, encontramos las entradas y salidas de dinero, se logra determinar que nuestros ingresos ascienden a S/. 8,728,643.00 y nuestras salidas de efectivo son por S/.19,840,410.00, cada mes se ve un incremento en los ítems de Planilla, Terceros y proveedores, esto ocurre debido a que mientras mayor sea la venta por mes, nuestros costos y gastos se van a incrementar, por lo que necesitarán recursos para poder cumplir con los proyectos y ventas generadas. La empresa paga Regalías Trimestralmente a Protiviti INC (Oficina principal que se encuentra en EEUU), el mes donde se obtiene un flujo operativo a favor es en Marzo, esto debido a que se logra obtener una mayor cobranza bajo la modalidad regular, sin embargo, aún así quedamos con un déficit en caja y bancos por – S/. 427,391.00.

Para el rubro de Flujos Financieros, se puede observar que el mes donde la empresa adquiere más financiamiento es en Abril por un importe de S/. 819,639.00, nuestros pagos de préstamos, pagarés e intereses por desembolsos son menores a los otros meses por un importe de S/. 236,703.00, cabe mencionar que es el mes donde se tiene un saldo favorable en el rubro de flujos financieros por S/. 747,419.00

La empresa en casi todo el periodo 2019 ha venido trabajando con Pagarés Capital de Trabajo, utiliza este apalancamiento financiero para aprovechar y poder mantener el equilibrio mientras se esperan las cobranzas que se tienen pendientes y se puedan cancelar, en ocasiones se ha solicitado pagarés para poder cubrir y cancelar sobre pagarés, el plazo que establece la empresa para cancelar los desembolso suele ser en 1 cuota a 120 días, plazo en la que se estima realizar las cobranzas.

Podemos visualizar que la empresa solo en el mes de Enero queda con un superávit S/. 140,679, esto debido a que ingresa con un buen saldo de efectivo (Dinero líquido) y las cobranzas en el mes bajo el proceso regular han sido favorables.

3.7.2. Flujo de caja ejecutado bajo cobranza por factoring electrónico y descuento por pronto pago

Figura 8. Flujo de Caja Ejecutado al 2019 - Expresado en Moneda Soles

Meses	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	2019
Dinero líquido al inicio (caja y bancos)	630,994	240,463	292,827	229,948	149,568	359,137	182,983	498,781	78,521	125,527	341,739	96,751	630,994
Suma de cobros (entradas de efectivo)	985,873	1,282,647	1,475,361	1,440,807	2,203,188	1,429,515	1,972,709	1,126,288	1,511,872	1,951,788	1,668,164	2,591,553	19,639,765
Suma de pagos (salidas de efectivo)	(1,376,404)	(1,230,283)	(1,538,240)	(1,521,187)	(1,993,619)	(1,605,670)	(1,656,910)	(1,546,547)	(1,464,866)	(1,735,576)	(1,913,152)	(2,364,088)	(19,946,543)
Flujo de caja neto (entradas - salidas)	(390,531)	52,364	(62,879)	(80,380)	209,569	(176,154)	315,798	(420,260)	47,006	216,212	(244,988)	227,465	(306,778)
Dinero líquido al final (caja y bancos)	240,463	292,827	229,948	149,568	359,137	182,983	498,781	78,521	125,527	341,739	96,751	324,216	324,216

Flujos operativos	52,024	(168,164)	318,702	(826,125)	310,655	(285,632)	132,913	(69,932)	(21,604)	360,695	(70,258)	67,246	(199,479)
Entradas	910,873	741,873	1,372,165	455,109	1,631,326	760,439	1,574,009	1,126,288	931,872	1,623,297	1,338,164	2,380,789	14,846,202
Cobranza Regular de facturas emitidas	808,587	433,169	1,108,924	391,371	1,151,036	569,023	1,289,770	537,637	315,407	324,516	54,839	1,744,365	8,728,643
Cobranza con Factoring	102,286	289,452	243,732	63,737	466,673	129,012	249,717	560,179	553,962	1,160,542	1,183,924	553,648	5,556,865
Cobranza con Dcto por pronto pago		19,251	19,509		13,616	62,404	34,521	28,472	62,504	138,240	99,401	82,776	560,694
Salidas	(858,849)	(910,036)	(1,053,463)	(1,281,234)	(1,320,671)	(1,046,071)	(1,441,096)	(1,196,219)	(953,476)	(1,262,603)	(1,408,422)	(2,313,543)	(15,045,681)
Cuentas por pagar proveedores	(240,231)	(359,522)	(337,213)	(300,171)	(530,228)	(343,105)	(410,502)	(457,662)	(303,536)	(407,082)	(583,724)	(897,183)	(5,170,159)
Planilla	(165,874)	(138,523)	(160,749)	(199,760)	(216,313)	(235,854)	(212,810)	(223,403)	(231,632)	(254,658)	(266,180)	(290,313)	(2,596,069)
Impuestos por pagar	(78,065)	(176,331)	(202,902)	(309,239)	(211,994)	(151,868)	(214,831)	(197,781)	(150,921)	(245,750)	(139,038)	(424,611)	(2,503,331)
Terceros	(232,310)	(198,803)	(164,036)	(173,171)	(159,969)	(167,142)	(117,887)	(130,901)	(136,262)	(207,397)	(215,851)	(113,775)	(2,017,502)
CTS		(1,284)				(73,966)					(67,826)	(16,822)	(159,899)
Dividendos			(96,852)	(258,813)	(78,183)	(74,135)							(507,983)
Préstamo socios							(253,015)	(89,057)	(87,736)	(88,464)	(89,105)	(178,210)	(785,585)
Regalías Protiviti INC	(94,123)	-	-	-	(84,891)			(55,764)				(79,608)	(314,386)
AFP	(23,898)	(27,308)	(21,559)	(26,325)	(29,817)		(34,194)	(32,910)	(40,311)	(59,253)	(37,249)	(40,121)	(372,945)
Liq de BBSS	(24,348)	(8,265)	(39,301)	(6,662)	(9,277)		(26,172)	(8,741)	(3,077)		(9,449)	(2,140)	(137,433)
Gratificación							(171,686)					(270,760)	(442,446)
Utilidades			(30,850)	(7,094)									(37,944)

Flujos financieros	(442,555)	220,527	(381,581)	745,745	(101,086)	109,477	182,885	(350,328)	68,610	(144,483)	(174,730)	158,468	(109,050)
Pagos de intereses de pagaré	(17,427)	(7,163)	(13,542)	(3,388)	(7,816)	(7,724)	(3,191)	(4,795)	(10,151)	(9,734)	(10,740)	(2,036)	(97,708)
Pagos de capital de pagarés	(476,971)	(285,415)	(441,776)	(213,144)	(632,809)	(521,680)	(182,453)	(311,822)	(468,195)	(417,946)	(456,646)	(18,131)	(4,426,990)
Pagos de cuotas de préstamo	(20,171)	(20,171)	(20,171)	(20,171)	(20,171)	(20,171)	(20,171)	(20,171)	(20,171)	(20,171)	(20,171)	(20,171)	(242,046)
Ingresos por pagares	75,000	450,000		819,639	537,000	615,000	398,700		580,000	300,000	330,000		4,105,339
Intereses por factoring	(2,502)	(5,490)	(6,986)	(1,673)	(8,168)	(3,222)	(4,548)	(10,458)	(6,172)	(19,993)	(10,070)	(7,480)	(86,763)
Documentos concedidos pronto pago		(971)	(943)		(253)	(3,230)	(1,609)	(1,953)	(2,974)	(3,914)	(3,522)	(1,751)	(21,120)
Gastos Financieros	(484)	(1,037)	(1,360)	(1,576)	(3,732)	(3,572)	(3,843)	(1,128)	(3,728)	(1,216)	(3,581)	(2,728)	(27,985)
Devolución préstamos socios		90,774	103,196	166,060								164,340	524,370
Cobros por dividendos					34,862	54,076				28,491		46,425	163,854

Fuente: Empresa PROTIVITI MEMBER FIRM PERU S.A.C. – Área de Contabilidad

Elaboración propia.

Interpretación:

En la Figura Nro. 8, se muestra el flujo de caja ejecutado de la empresa Protiviti Member Firm Perú SAC del periodo 2019, podemos observar que al inicio del año la compañía está ingresando con efectivo y equivalente de efectivo por S/. 630,994.00.

Aplicando la modalidad de cobranza bajo factoring y descuento por pronto pago se procede analizar el flujo de caja de la siguiente manera:

En el rubro de Flujos Operativos, encontramos las entradas y salidas de dinero, se logra determinar que nuestros ingresos ascienden a S/. 14,846,202.00 (también se considera la cobranza bajo proceso regular), mientras que nuestras salidas de efectivo son por S/.19,840,410.00, cada mes se ve un incremento en los ítem's de Planilla, Terceros y proveedores, esto ocurre debido a que mientras mayor sea la venta por mes, nuestros costos y gastos se van a incrementar, por lo que necesitaran recursos para poder cumplir con los proyectos y ventas generadas. La empresa paga Regalías Trimestralmente a Protiviti INC (Oficina principal que se encuentra en EEUU), podemos observar que se obtienen saldos a favor en los flujos operativos casi de un mes, esto debido a que nuestras cobranzas son equitativas con nuestras obligaciones que se obtienen mensualmente. Todos los meses podemos ver un saldo favorable en caja y bancos.

Para el rubro de Flujos Financieros, se puede observar que la empresa trabaja con bastante apalancamiento financiero (solicitudes de préstamos y pagarés), lo cual se obtiene que en el año se ha financiado con S/. 4,105,339 y sus pagos financieros fueron por S/. 4,766,744.

En este rubro se reflejan los Intereses por factoring y los descuentos concedidos por pronto pago, se llega a recurrir a estos gastos para poder incrementar los ingresos de cobranzas.

Podemos visualizar que la empresa en todos los meses queda con saldo disponible en caja y bancos, los meses donde se cuenta con mayor cobranza son: Marzo, Mayo, Julio, Agosto, Octubre, Noviembre y Diciembre, la compañía empieza a buscar el beneficio para poder cumplir con las futuras obligaciones con los trabajadores como es el pago de CTS y Gratificaciones.

Al finalizar el año la compañía queda con un superávit de S/. 324,216.00, Dinero líquido al final (caja y bancos).

3.8. Análisis de Ratios Financieros

3.8.1. Análisis de Liquidez:

Tabla 11 Liquidez General

Ratio	Fórmula	2018	2019
LIQUIDEZ	ACTIVO CORRIENTE	1.14	1.03
CORRIENTE	PASIVO CORRIENTE	Veces	Veces

Fuente: Empresa PROTIVITI MEMBER FIRM PERU S.A.C. – Área de Contabilidad
Elaboración propia.

Interpretación:

En la tabla 11, nos muestra la relación corriente para el 2018 es de S/.1.14 frente a S/.1.00 de deuda reflejando una posición de liquidez al finalizar el mes.

Los bienes y derechos son 1.14 veces más grande que las obligaciones, mientras que en el 2019 por cada S/. 1.00 de deuda la empresa cuenta con S/. 1.03 para hacer frente a sus obligaciones. Los bienes y derechos son 1.03 veces más grande que las obligaciones. Existe capacidad de cubrir las obligaciones (a corto plazo), cabe precisar que en el 2019 existe una variación de 0.11, según la información analizada del Estado de Situación Financiera se puede observar que existe una variación en el Efectivo y Equivalente de Efectivo y un incremento en las cuentas por cobrar, cuanto mayor sea el valor de esta razón, mayor será la capacidad de la empresa de pagar sus deudas. (Figura Nro. 02).

Tabla 12. Prueba Ácida

Ratio	Fórmula	2018	2019
PRUEBA ÁCIDA	$\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE - INVENTARIOS}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$	1.07 Veces	0.96 Veces

Fuente: Empresa PROTIVITI MEMBER FIRM PERU S.A.C. – Área de Contabilidad
Elaboración propia.

Interpretación:

En la tabla 12, nos muestra que este ratio evalúa la capacidad de la empresa de hacer frente a sus compromisos a corto plazo con disponibilidades, inversiones y créditos a corto plazo, lo cual excluye a los inventarios por ser considerada la parte menos líquida.

Esta razón nos permite calcular que tan líquida es una empresa (considera los activos más líquidos), podemos observar que para el 2018 la empresa tiene S/. 1.07 por cada S/.1.00 de deuda. En el 2019 la empresa tiene S/. 0.96 por cada S/.1.00 de deuda, lo que significa que la empresa no puede cumplir con su totalidad de las obligaciones a corto plazo. Esto debido a que nuestro pasivo corriente tuvo un incremento en el periodo porque nuestras cuentas por pagar comerciales tuvieron un alza de S/ 113,486.50 y las existencias incrementaron en S/. 107,521. Cabe mencionar que para el análisis de este ratio se incluye las cuentas por cobrar, siendo el principal factor que la empresa considera para hacer efectivo en una compañía.

Tabla 13. Liquidez Inmediata

Ratio	Fórmula	2018	2019
LIQUIDEZ INMEDIATA	$\frac{\text{EFECTIVO Y EQUIVALENTE E. + VALORES}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$	0.18	0.07
		Veces	Veces

Fuente: Empresa PROTIVITI MEMBER FIRM PERU S.A.C. – Área de Contabilidad

Elaboración propia.

Interpretación:

En la tabla 13, nos muestra que este ratio nos permite relacionar la tesorería frente al total de las deudas que se debe afrontar antes de un año.

Para el periodo del 2018 se refleja la relación de S/. 0.18 por cada S/.1.00 de deuda, lo cual puede significar que en una eventual necesidad de liquidez la empresa no estaría en condiciones de afrontar obligaciones a corto plazo, mientras tanto en el 2019 nos refleja la relación de S/. 0.07 por cada S/.1.00 de deuda se comprueba que nuestro efectivo al cierre del periodo del 2019 disminuyo significativamente y nuestras cuentas por cobrar tuvieron un gran incremento al finalizar el periodo por ende la empresa no contaría con la disponibilidad inmediata para afrontar sus obligaciones a corto plazo.

Tabla 14. Prueba Defensiva

Ratio	Fórmula	2018	2019
PRUEBA DEFENSIVA	$\frac{\text{EFECTIVO Y EQUIVALENTE E.}}{\text{PASIVO CORRIENTE}} \times 100$	18%	7%

Fuente: Empresa PROTIVITI MEMBER FIRM PERU S.A.C. – Área de Contabilidad

Elaboración propia.

Interpretación:

En la tabla 14, nos muestra que mediante este ratio podemos saber que tan capaz es la compañía para poder operar a corto plazo con sus activos más líquidos. En el 2018 se cuenta con el 18% de liquidez para operar sin recurrir a los flujos de venta, mientras que para el 2019 se cuenta con el 7% de liquidez para operar sin recurrir a los flujos de venta.

Tabla 15. Capital de Trabajo

Ratio	Fórmula	2018	2019
CAPITAL DE TRABAJO	ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE	497,123	143,178
		UM	UM

Fuente: Empresa PROTIVITI MEMBER FIRM PERU S.A.C. – Área de Contabilidad
Elaboración propia.

Interpretación:

En la tabla 15, nos muestra que mediante el análisis de este ratio podemos observar que para el periodo del 2018 la empresa cuenta con la capacidad de responder obligaciones financieras a corto plazo, ya que los bienes y derechos a corto plazo cubren a las obligaciones a corto plazo, con un respaldo de S/ 497,123.00.

Para el 2019 la empresa cuenta con la capacidad de responder a las obligaciones corrientes a corto plazo, ya que los bienes y derechos a corto plazo cubren a las obligaciones a corto plazo, con un respaldo de S/ 143,178 soles.

Cabe precisar que los montos más altos se encuentran en las cuentas por cobrar en el cual la empresa tiene problemas para hacerle efectivo.

Se llega a determinar que mientras más alto sea el capital de trabajo, la empresa tiene menos riesgo financiero. Es decir que, si aumenta el capital de trabajo, disminuye el riesgo y por tanto disminuye la rentabilidad.

Tabla 16. Rotación de Cuentas por Cobrar

Ratio	Fórmula	2018	2019
ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR	$\frac{\text{VENTAS ANUALES A CREDITO}}{\text{CUENTAS POR COBRAR}}$	4.58	5.39
		Veces	Veces

Fuente: Empresa PROTIVITI MEMBER FIRM PERU S.A.C. – Área de Contabilidad
Elaboración propia.

Interpretación:

En la tabla 16, nos muestra que mediante el análisis de este ratio podemos observar la velocidad con la que una empresa cobra sus cuentas para transformar el dinero en efectivo.

En el 2018 podemos observar que la rotación de las cuentas por cobrar es de 4.58 veces al año, mientras que para el 2019 la rotación de las cuentas por cobrar es de

5.39 veces al año, tiene una rotación más lenta para disponer de un efectivo más rápido.

El siguiente cuadro se muestra los vencimientos de los pasivos financieros (expresado en Soles):

Figura 9. Obligaciones pendientes de pago al 31.12.2018 y 31.12.2019

	Fecha de vencimiento a la fecha del estado de situación financiera		
	Menos de 1 Año S/	Entre 1 y 4 Años S/.	Total S/.
Al 31.DIC.2019:			
Cuentas por pagar comerciales	420,803	-	420,803
Otras cuentas por pagar	1,640,017	-	1,640,017
Obligaciones financieras	1,492,229	80,668	1,572,897
Al 31.DIC.2018:			
Cuentas por pagar comerciales	307,317	-	307,317
Otras cuentas por pagar	767,804	-	767,804
Obligaciones financieras	1,752,726	306,082	2,058,808

Fuente: Empresa PROTIVITI MEMBER FIRM PERU S.A.C. – Área de Contabilidad
Elaboración propia.

Interpretación:

Riesgo de liquidez

El riesgo de liquidez surge de la administración de la Compañía del capital de trabajo, de los cargos financieros y de los pagos del capital de sus instrumentos de deuda. Es el riesgo que la Compañía tenga dificultades para cumplir sus obligaciones cuando éstas venzan.

La Compañía monitorea el capital utilizando el índice de apalancamiento, el cual representa la deuda neta sobre el patrimonio neto. La deuda neta incluye el pasivo corriente más las obligaciones financieras a largo plazo menos el efectivo.

La política de la Compañía es asegurarse que siempre cuente con suficiente efectivo que le permita cumplir sus obligaciones cuando estas venzan. Para lograr este fin, trata de mantener saldos de efectivo o facilidades de crédito acordadas, para cubrir sus requerimientos esperados por un periodo al menos de 45 días.

3.9. Presentación, Análisis e Interpretación de resultados obtenidos

3.9.1. Análisis del Cuestionario:

1.- ¿Considera que las políticas de crédito que se otorgan a los clientes impactan en la liquidez general de la empresa?

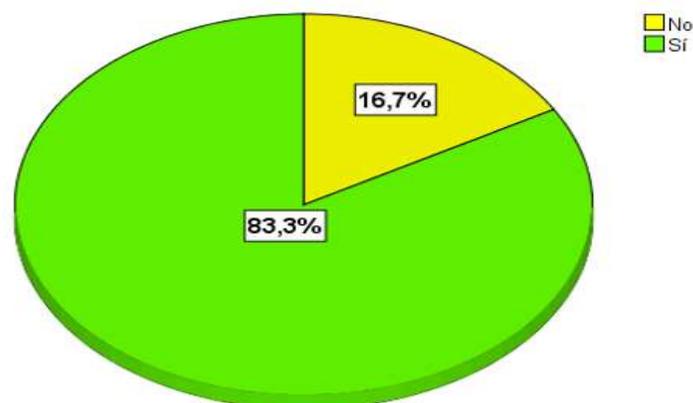
Tabla 17. Frecuencias y porcentajes de la pregunta 1: Políticas de créditos y su incidencia en la liquidez de la empresa

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	2	16,7	16,7	16,7
	Sí	10	83,3	83,3	100,0
Total		12	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 6: Políticas de créditos

POLITICAS DE CRÉDITOS Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

Con respecto a la interrogante nro. 1, en la tabla 17 y gráfico 6, se logra obtener como resultado que el 83.3% de encuestados indica que las políticas de crédito que la empresa otorga a los clientes si influyen en la liquidez de la empresa y el 16.7% indica que no influye, teniendo en cuenta la opinión de los colaboradores se destaca que se debe mejorar la política de crédito en la empresa Protiviti Member Firm Perú SAC para el periodo 2019.

2.- ¿Se firma algún tipo de contrato al momento de cerrar una venta?

Tabla 18. Frecuencias y porcentajes de la pregunta 2: Ventas mediante firmas de contratos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	2	16,7	16,7	16,7
	Sí	10	83,3	83,3	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 7. Ventas mediante firmas de contratos



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

Con respecto a la interrogante nro. 2, en la tabla 18 y gráfico 7 el 83.3% de encuestados de colaboradores indica que, si hay un contrato de por medio al momento de cerrar una venta, mientras que el 16.7% menciona que no se firma ningún contrato al momento de concretar la venta, teniendo la opinión de los colaboradores se llega a concluir que las ventas se realizan de manera formal.

3.- ¿Se realiza una evaluación al cliente al momento de otorgarle un crédito?

Tabla 19. Frecuencias y porcentajes de la pregunta 3: Evaluación al cliente

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	10	83,3	83,3	83,3
	Sí	2	16,7	16,7	100,0
Total		12	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 8. Evaluación al cliente



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

Con respecto a la interrogante nro. 3, en la tabla 19 y gráfico 8, el 16.7% de encuestados de colaboradores indica que si se realiza una evaluación crediticia al momento de otorgarle un crédito al cliente, mientras que el 83.3% menciona que no es frecuente realizar este tipo de operación en la empresa, teniendo la opinión de los colaboradores se llega a concluir que no se realizan evaluaciones a los clientes al momento de otorgarle un crédito, esto puede tener futuros riesgos debido a que nos puede llevar a generar facturas incobrables o demora en los pagos.

4.- ¿Considera que el atraso de los clientes en el pago dentro de la fecha de vencimiento incide en la rotación de las cuentas por cobrar?

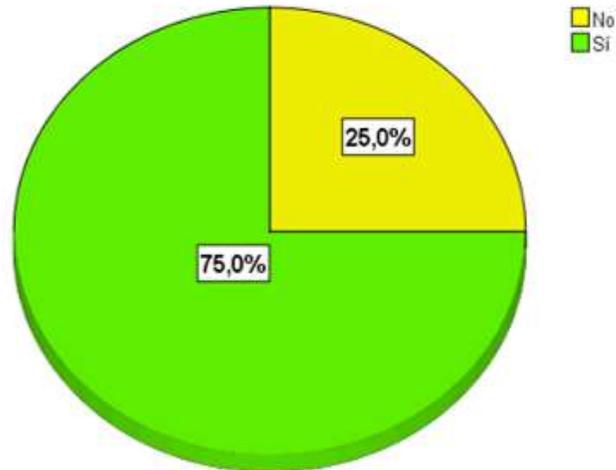
Tabla 20. Frecuencias y porcentajes de la pregunta 4: Atraso de pago en fecha de vencimiento y rotación en las cuentas por cobrar

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	3	25,0	25,0	25,0
	Sí	9	75,0	75,0	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 9. Atraso de pago en fecha de vencimiento y rotación en las cuentas por cobrar

ATRASO DE PAGO EN LA FECHA DE VENCIMIENTO



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

Con respecto a la interrogante nro. 4, en la tabla 20 y gráfico 9, el 75.0% de encuestados de colaboradores indica que el atraso de pago por parte de los clientes en su fecha de vencimiento si influye en la rotación de cuentas por cobrar, mientras que el 25.0% indica que no tiene incidencia alguna, teniendo la opinión de los colaboradores se llega a concluir que mientras el cliente extienda más los días de pago la rotación de la cartera de cuentas por cobrar se irá viendo afectada.

5.- ¿Considera que los clientes cumplen con los plazos establecidos por los créditos otorgados?

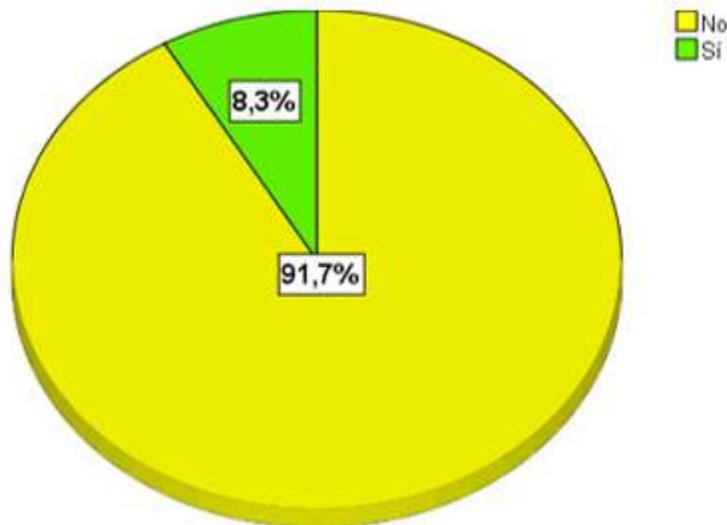
Tabla 21. Frecuencias y porcentajes de la pregunta 5: Cumplimiento de pago en los plazos establecidos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	11	91,7	91,7	91,7
	Sí	1	8,3	8,3	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 10. Cumplimiento de pago en los plazos establecidos

CUMPLIMIENTO DE PAGO EN LOS PLAZOS ESTABLECIDOS



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

Con respecto a la interrogante nro. 5, en la tabla 21 y gráfico 10, el 8.3% de encuestados de colaboradores indica que los clientes si cumplen con los plazos establecidos por los créditos que se les otorga, mientras que el 91.7% nos menciona que los clientes no cumplen con las condiciones de pago que se pactan, teniendo la opinión de los colaboradores se llega a concluir que no se cumple con las políticas de crédito que se le brinda al cliente, el cual causa que la empresa recurra en busca de apalancamiento.

6.- ¿Se revisa frecuentemente los vencimientos y cobranzas?

Tabla 22. Frecuencias y porcentajes de la pregunta 6: Revisión de Vencimientos y Cobranzas

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	2	16,7	16,7	16,7
	Sí	10	83,3	83,3	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 11. Revisión de Vencimientos y Cobranzas



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

Con respecto a la interrogante nro. 6, en la tabla 22 y gráfico 11, el 83.3% de encuestados de colaboradores indica que si se cumple con la revisión de los vencimientos y cobranzas por las facturas emitidas a los clientes, el 16.7% indica que no se realiza con frecuencia ese procedimiento, teniendo la opinión de los colaboradores se llega a concluir que el área responsable si cumple con la revisión de los vencimientos y cobranzas, el cual la gestión y procedimientos se aplican a las facturas que cuentan con más de 1 semana de vencida.

7.- ¿Se maneja algún control para las cuentas incobrables?

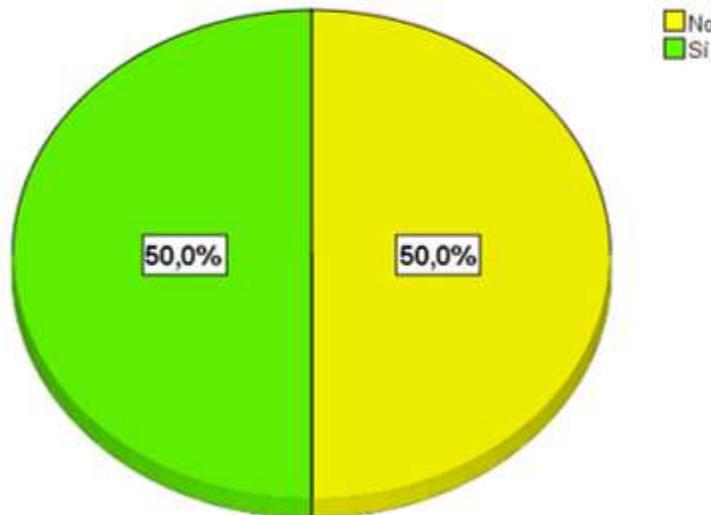
Tabla 23. Frecuencias y porcentajes de la pregunta 7: Manejo del control de las cuentas incobrables.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	6	50,0	50,0	50,0
	Sí	6	50,0	50,0	100,0
Total		12	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 12. Manejo del control de las cuentas incobrables.

MANEJO DEL CONTROL DE LAS CUENTAS INCOBRABLES



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

Con respecto a la interrogante nro.7, en la tabla 23 y gráfico 12, el 50% de encuestados de colaboradores indica que si se maneja un control por las cuentas incobrables que son generadas por incumplimiento de pago por parte de clientes, teniendo la opinión de los colaboradores se llega a concluir que para realizar un adecuado procedimiento de las cuentas incobrables éstas son consultados con el auditor al momento que nos realizan la auditoria cada fin de año.

8.- ¿Creen que el utilizar el método de cobranza vía factoring y descuento por pronto pago ayuda a generar mayor liquidez?

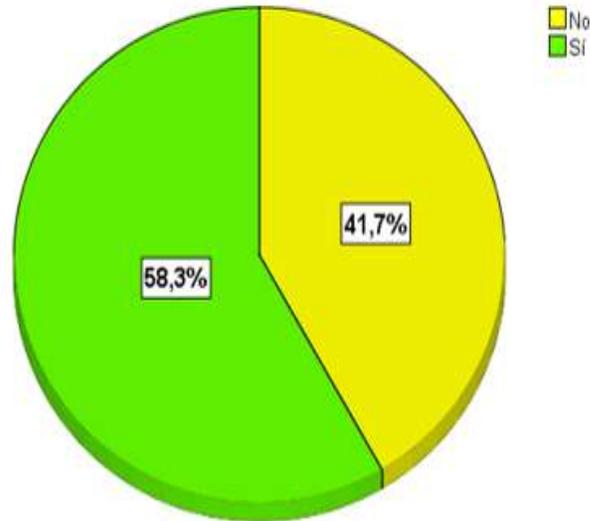
Tabla 24. Frecuencias y porcentajes de la pregunta 8: Métodos de cobranza vía factoring y descuento por pronto pago

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	5	41,7	41,7	41,7
	Sí	7	58,3	58,3	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 13. Métodos de cobranza vía factoring y descuento por pronto pago

MÉTODOS DE COBRANZA VÍA FACTORING Y DESCUENTO POR PRONTO PAGO



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

Con respecto a la interrogante nro.8, en la tabla 24 y gráfico 13, el 58.3% de encuestados de colaboradores indica que el utilizar la cobranza vía factoring y descuento por pronto pago, si ayuda a generar mayor liquidez en la compañía, mientras que el 41.7% indica todo lo contrario, teniendo la opinión de los colaboradores se llega a concluir que es necesario poder utilizar como herramienta de cobro principal el factoring y descuento por pronto pago, esto permitirá mejorar la liquidez de la empresa generando dejando como consecuencia el convertir sus cobranzas de crédito en efectivo lo más pronto posible.

9.- ¿Considera que el utilizar la modalidad de cobranza vía factoring y descuento por pronto pago es menos riesgoso para la empresa?

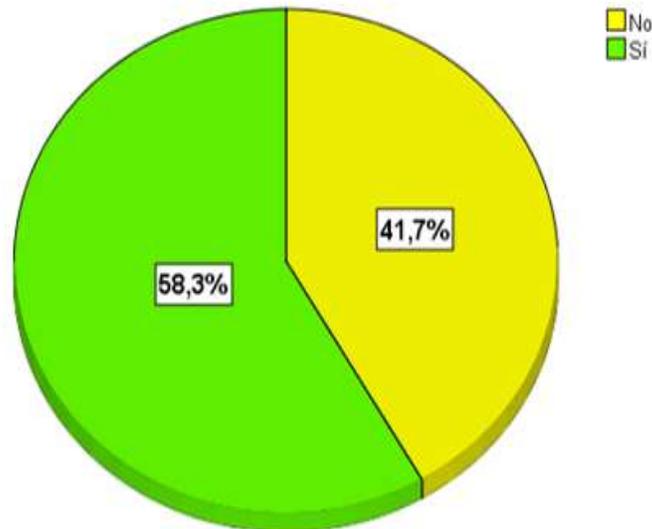
Tabla 25. Frecuencias y porcentajes de la pregunta 9: Riesgos bajo la modalidad de factoring y descuento por pronto pago.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	5	41,7	41,7	41,7
	Sí	7	58,3	58,3	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 14. Riesgos bajo la modalidad de factoring y descuento por pronto pago

RIESGOS BAJO LA MODALIDAD DE COBRANZA VÍA FACTORING Y PRONTO PAGO



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

Con respecto a la interrogante nro.9, en la tabla 25 y gráfico 14, el 58.3% de encuestados de colaboradores indica que el utilizar la cobranza vía factoring y descuento por pronto pago, si es menos riesgoso para la compañía, mientras que el 41.7% indica que es riesgoso trabajar las cobranzas bajo esta modalidad, teniendo la opinión de los colaboradores se llega a concluir que trabajar con factoring es menos riesgoso para la empresa, esto debido a que el deudor se encargaría de cancelar el documento en el plazo acordado a la entidad bancaria, en tanto al descuento por pronto pago la compañía no adquiere ninguna deuda, el cliente procede a realizar el desembolso descontado los intereses por los días que se está adelantando el cobro.

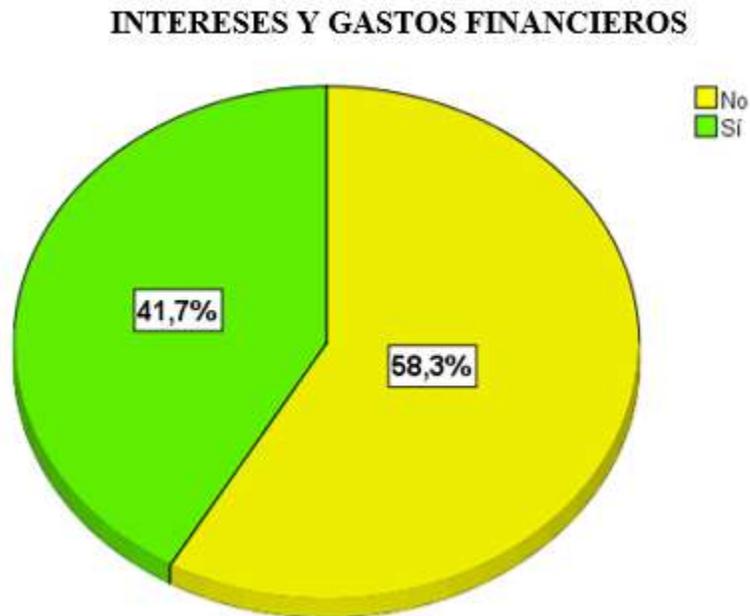
10.- ¿Los intereses y gastos financieros por negociar una factura deben ser asumidos por el cliente?

Tabla 26. Frecuencias y porcentajes de la pregunta 10: Intereses y Gastos Financieros

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	7	58,3	58,3	58,3
	Sí	5	41,7	41,7	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 15. Intereses y Gastos Financieros



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

Con respecto a la interrogante nro.10, en la tabla 26 y gráfico 15, el 41.7% de encuestados de colaboradores indican que los clientes si deben asumir los intereses y gastos financieros en los que se incurren al negociar una factura, mientras que el 58.3% indica que estas obligaciones deben ser asumidos por la empresa, teniendo la opinión de los colaboradores se llega a concluir que la empresa está en la obligación de asumir todos los gastos financieros que se originen a causa de ingresar una factura a CAVALI o solicitar un descuento por pronto pago por que genera un beneficio en la compañía.

11.- ¿Considera usted que las cuentas por cobrar influyen en la liquidez de la empresa?

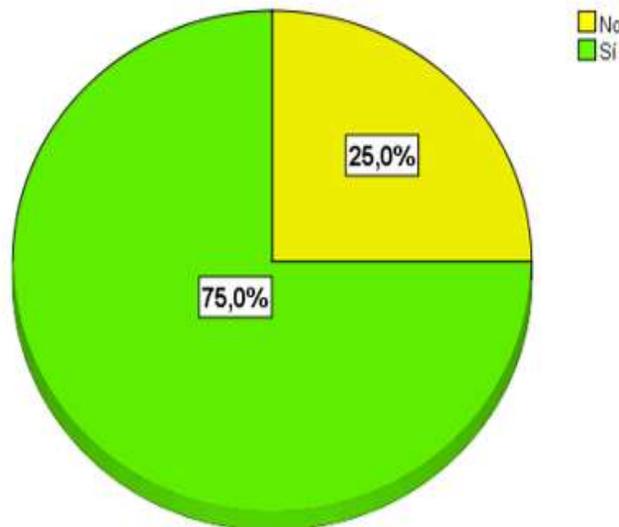
Tabla 27. Frecuencias y porcentajes de la pregunta 11: Cuentas por Cobrar y su Influencia en la Liquidez de la empresa

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	3	25,0	25,0	25,0
	Sí	9	75,0	75,0	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 16. Cuentas por Cobrar y su Influencia en la Liquidez de la empresa

CUENTAS POR COBRAR Y SU INFLUENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

Con respecto a la interrogante nro.11, en la tabla 27 y gráfico 16, el 75% de encuestados de colaboradores considera que las cuentas por cobrar influyen de manera muy significativa en la liquidez de la empresa, mientras que el 25% nos indica que no tienen incidencia significativa en la liquidez, teniendo la opinión de los colaboradores se llega a concluir que la empresa debe mejorar sus políticas de créditos, para que se maneje de forma equitativa con los días que se le brinda a la compañía para poder cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

12.- ¿Se utiliza el análisis de ratios de liquidez para la toma de decisiones?

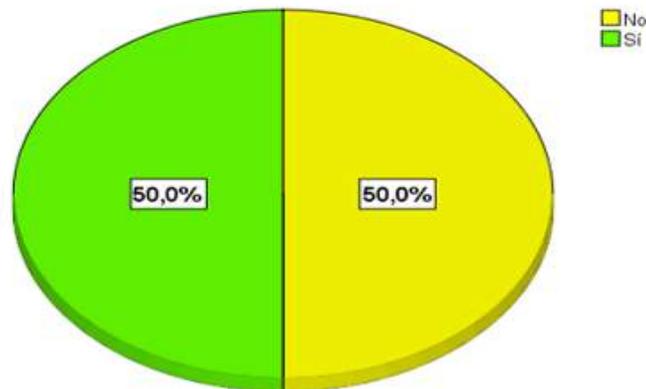
Tabla 28. Frecuencias y porcentajes de la pregunta 12: Ratios de liquidez y toma de decisiones

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	6	50,0	50,0	50,0
	Sí	6	50,0	50,0	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 17. Ratio de liquidez y toma de decisiones

RATIOS DE LIQUIDEZ Y TOMA DE DECISIONES



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

Con respecto a la interrogante nro.12, en la tabla 28 y gráfico 17, el 50% de encuestados de colaboradores nos indica que si se toma en cuenta el análisis de ratios de liquidez para la toma de decisiones, mientras que el otro 50% nos menciona que estos ratios no se consideran al momento de tomar decisiones en el ámbito financiero, teniendo la opinión de los colaboradores se llega a concluir que la empresa antes de realizar una solicitud debe analizar la liquidez en la que se encuentra la empresa y el rubro de cuentas por cobrar de tal modo se pueda determinar si se podrá cumplir con todas nuestras obligaciones y la liquidez con la empresa podrá contar aproximadamente de manera mensual, es necesario poder determinar la rotación de cuentas por cobrar en la toma de decisiones, lo cual nos llevara a poder seguir solicitando financiamientos.

13.- ¿La empresa cuenta con capacidad para afrontar pasivos a corto plazo?

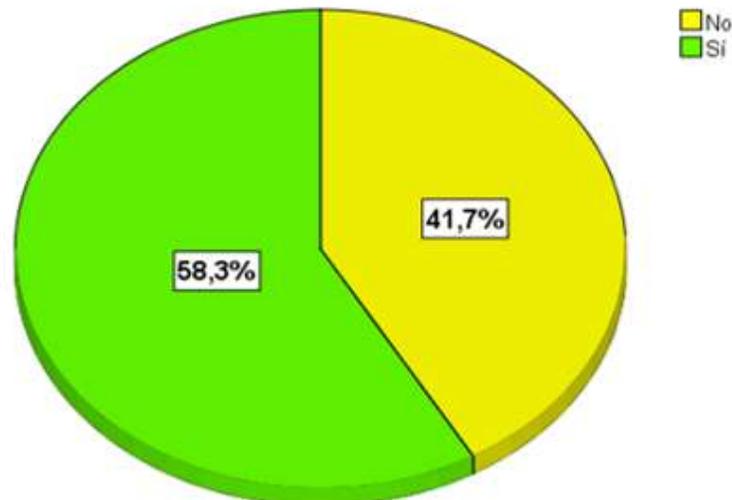
Tabla 29. Frecuencias y porcentajes de la pregunta 13: Capacidad para afrontar pasivos a corto plazo

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	5	41,7	41,7	41,7
	Sí	7	58,3	58,3	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 18. Capacidad para afrontar pasivos a corto plazo

CAPACIDAD PARA AFRONTAR PASIVOS A CORTO PLAZO



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

Con respecto a la interrogante nro.17, en la tabla 29 y gráfico 18, el 58.3% de encuestados de colaboradores indica que la empresa si cuenta con capacidad para afrontar pasivos a corto plazo, mientras que el 41.7% indica que la compañía no cuenta con suficiente capacidad para afrontar estos tipos de operaciones, teniendo la opinión de los colaboradores se llega a concluir que la empresa si cuenta con capacidad para cubrir obligaciones a corto plazo, logra a buscar apalancamiento para poder aprovecharlo al máximo.

14.- ¿Es necesario realizar ventas al crédito para generar más ingresos?

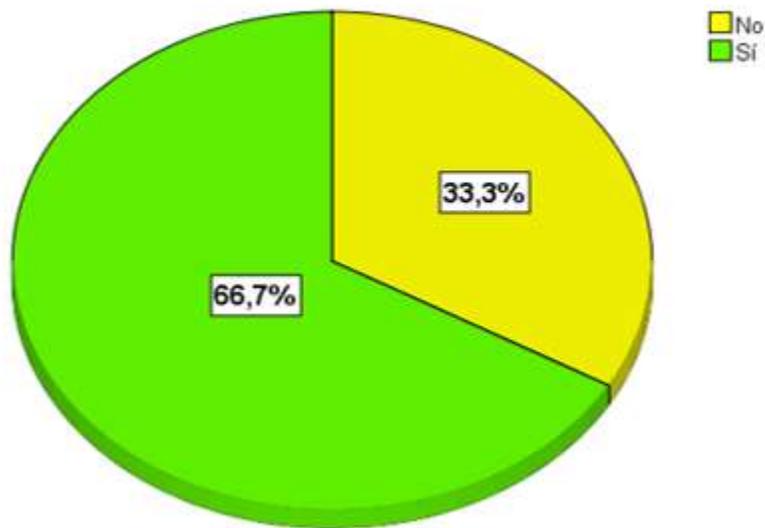
Tabla 30. Frecuencias y porcentajes de la pregunta 14: Ventas al crédito para generar más ingresos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	4	33,3	33,3	33,3
	Sí	8	66,7	66,7	100,0
Total		12	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 19. Ventas al crédito para generar más ingresos

VENTAS AL CRÉDITO PARA GENERAR INGRESOS



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

Con respecto a la interrogante nro. 14, en la tabla 30 y gráfico 19, el 66.7% de encuestados de colaboradores indica que si es necesario que la empresa realice ventas al crédito para generar más ingresos, mientras que el 33.3% menciona que estas operaciones no se deberían dar al crédito, teniendo la opinión de los colaboradores se llega a concluir que la empresa debe seguir manejando sus ventas al crédito debido a que los servicios que se brindan tienen precios elevados, y algunos clientes por temas de políticas no manejan como condición de pago al contado.

3.9.2. Confiabilidad del instrumento

La evaluación de la confiabilidad del instrumento se realizó tomando en consideración la consistencia interna que tienen las varianzas de los ítems. Al tener ítems de escala nominal y tipo dicotómico, se tomó al coeficiente de Kuder and Richardson. Este tiene la siguiente fórmula.

Fórmula:

$$KR-20 = \left(\frac{k}{k-1} \right) * \left(1 - \frac{\sum p.q}{Vt} \right)$$

Donde:

KR-20 = Coeficiente de Kuder and Richardson

K = Cantidad de ítems

Vt. Varianza total

Sp.q = Suma de la varianza de los ítems

Tabla 31. Rango de Confiabilidad del instrumento

Rangos	Magnitud
0,81 A 1,00	Muy Alta
0,61 A 0,80	Alta
0,41 A 0,60	Moderada
0,21 A 0,40	Es aceptable
0,01 A 0,20	Es bueno

Fuente: Ruiz Bolívar (2002) y Pallella y Martins (2003).

a) Confiabilidad del instrumento

Tabla 32. Análisis de la confiabilidad del instrumento

KR-20	Número de ítems
0,900	14

Fuente: Elaboración propia.

El coeficiente de Kuder and Richardson dio un valor de 0,900. Lo cual indica que el instrumento con sus 14 preguntas posee confiabilidad Muy Alta.

b) Confiabilidad de la Variable independiente: Gestión de Cuentas por cobrar

Tabla 33. Análisis de la confiabilidad de la variable independiente: Gestión de Cuentas por cobrar

KR-20	Número de ítems
0,792	10

Fuente: Elaboración propia.

El coeficiente de Kuder and Richardson fue 0,792. Lo cual indica que las 10 preguntas de la variable independiente: Gestión de Cuentas por cobrar tienen confiabilidad Alta.

c) Confiabilidad de la Variable dependiente: Liquidez

Tabla 34. Análisis de la confiabilidad de la variable dependiente: Liquidez

KR-20	Número de ítems
0,906	4

Fuente: Elaboración propia.

El coeficiente de Kuder and Richardson fue 0,906. Lo cual indica que las 4 preguntas de la variable dependiente: Liquidez tienen confiabilidad Muy Alta.

Proceso de Contrastación

Tabla 35. Resumen de procesamiento de casos

	Valido		Casos Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Variable independiente: Gestión de Cuentas por Cobrar * Variable dependiente: Liquidez	12	100.0%	0	.0%	12	100.0%
Dimensión 1: Políticas de crédito * Variable dependiente: Liquidez	12	100.0%	0	.0%	12	100.0%
Dimensión 2: Atraso en la fecha de vencimiento * Variable dependiente: Liquidez	12	100.0%	0	.0%	12	100.0%
Dimensión 1: Factoring * Variable dependiente: Liquidez	12	100.0%	0	.0%	12	100.0%

Fuente: Elaboración SPSS.

3.9.3. Prueba de Hipótesis

3.9.3.1. Hipótesis General

Hi: La gestión de cuentas por cobrar incide significativamente en la liquidez de la empresa Protiviti Member Firm Perú SAC en el distrito de San Isidro en el año 2019.

Ho: La gestión de cuentas por cobrar no incide significativamente en la liquidez de la empresa Protiviti Member Firm Perú SAC en el distrito de San Isidro en el año 2019.

Nivel de significancia para la prueba: 0,05

Valor p. (Sig.) >0.05 Acepta la hipótesis nula.

Valor p. (Sig.) <0.05 Rechaza la hipótesis nula, acepta la hipótesis alterna.

Tabla 36. Pruebas de chi-cuadrado para la hipótesis general

	Valor	Grados de Libertad	Significación asintótica (bilateral)	Significación exacta (bilateral)	Significación exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	8,000	1	0,005		
Corrección de continuidad	4,500	1	0,034		
Razón de verosimilitud	8,997	1	0,003		
Prueba exacta de Fisher				0,018	0,018
Asociación lineal por lineal	7,333	1	0,007		
N de casos válidos	12				

Fuente: Elaboración SPSS.

Interpretación

En la tabla 36 de la prueba de Chi cuadrado se aprecia que hay un valor p. (Sig.) de 0,005 (Sig.<0,05). Por tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, hay relación entre la variable Gestión de Cuentas por cobrar y la variable Liquidez. En conclusión, estadísticamente la gestión de cuentas por cobrar incide significativamente en la liquidez de la empresa Protiviti Member Firm Perú SAC en el distrito de San Isidro en el año 2019.

3.9.3.2. Hipótesis Específica 1

Hi: Las políticas de crédito tienen una fuerte incidencia en la liquidez general de la empresa Protiviti Member Firm Perú SAC en el distrito de San Isidro en el año 2019.

Ho: Las políticas de crédito no tienen una fuerte incidencia en la liquidez general de la empresa Protiviti Member Firm Perú SAC en el distrito de San Isidro en el año 2019.

Nivel de significancia para la prueba: 0,05

Valor p. (Sig.) >0.05 Acepta la hipótesis nula.

Valor p. (Sig.) <0.05 Rechaza la hipótesis nula, acepta la hipótesis alterna.

Tabla 37. Pruebas de chi-cuadrado para la hipótesis específica 1

	Valor	Grados de Libertad	Significación asintótica (bilateral)	Significación exacta (bilateral)	Significación exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	12,000	1	0,001		
Corrección de continuidad	7,922	1	0,005		
Razón de verosimilitud	15,276	1	0,000		
Prueba exacta de Fisher				0,002	0,002
Asociación lineal por lineal	11,000	1	0,001		
N de casos válidos	12				

Fuente: Elaboración SPSS.

Interpretación

En la tabla 37 de la prueba de Chi cuadrado se observa que hay un valor p. (Sig.) de 0,001 (Sig.<0,05). Por tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, hay relación entre la dimensión Políticas de crédito y la variable Liquidez. En conclusión, estadísticamente las políticas de crédito tienen una fuerte incidencia en la liquidez general de la empresa Protiviti Member Firm Perú SAC en el distrito de San Isidro en el año 2019.

3.9.3.3. Hipótesis Específica 2

Hi: El atraso de los clientes en el pago dentro de la fecha de vencimiento incide en la rotación de las cuentas por cobrar de la empresa Protiviti Member Firm Perú SAC Protiviti Member Firm Perú SAC en el distrito de San Isidro en el año 2019.

Ho: El atraso de los clientes en el pago dentro de la fecha de vencimiento no incide en la rotación de las cuentas por cobrar de la empresa Protiviti Member Firm Perú SAC Protiviti Member Firm Perú SAC en el distrito de San Isidro en el año 2019.

Nivel de significancia para la prueba: 0,05

Valor p. (Sig.) >0.05 Acepta la hipótesis nula.

Valor p. (Sig.) <0.05 Rechaza la hipótesis nula, acepta la hipótesis alterna.

Tabla 38. Pruebas de chi-cuadrado para la hipótesis específica 2

	Valor	Grados de Libertad	Significación asintótica (bilateral)	Significación exacta (bilateral)	Significación exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	8,000	1	0,005		
Corrección de continuidad	4,500	1	0,034		
Razón de verosimilitud	8,997	1	0,003		
Prueba exacta de Fisher				0,018	0,018
Asociación lineal por lineal	7,333	1	0,007		
N de casos válidos	12				

Fuente: Elaboración SPSS.

Interpretación

En la tabla 38 de la prueba de Chi cuadrado se observa que hay un valor p. (Sig.) de 0,005 (Sig.<0,05). Por tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, hay relación entre la dimensión Atraso en la fecha de vencimiento y la variable Liquidez. En conclusión, estadísticamente el atraso de los clientes en el pago dentro de la fecha de vencimiento incide en la rotación de las cuentas por cobrar de la empresa Protiviti Member Firm Perú SAC en el distrito de San Isidro en el año 2019.

3.9.3.4. Hipótesis Específica 3

Hi: La cobranza bajo la modalidad de factoring y descuento por pronto pago incide de manera significativa en la liquidez inmediata de la empresa Protiviti Member Firm Perú SAC en el distrito de San Isidro en el año 2019.

Ho: La cobranza bajo la modalidad de factoring y descuento por pronto pago no incide de manera significativa en la liquidez inmediata de la empresa Protiviti Member Firm Perú SAC en el distrito de San Isidro en el año 2019.

Nivel de significancia para la prueba: 0,05

Valor p. (Sig.) >0.05 Acepta la hipótesis nula.

Valor p. (Sig.) <0.05 Rechaza la hipótesis nula, acepta la hipótesis alterna.

Tabla 39. Pruebas de chi-cuadrado para la hipótesis específica 3

	Valor	Grados de Libertad	Significación asintótica (bilateral)	Significación exacta (bilateral)	Significación exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	4,286	1	0,038		
Corrección de continuidad	2,100	1	0,147		
Razón de verosimilitud	5,716	1	0,017		
Prueba exacta de Fisher				0,081	0,071
Asociación lineal por lineal	3,929	1	0,047		
N de casos válidos	12				

Fuente: Elaboración SPSS.

Interpretación

En la tabla 39 de la prueba de Chi cuadrado se muestra que hay un valor p. (Sig.) de 0,038 (Sig.<0,05). Por tanto, se rechaza la hipótesis nula y hay relación entre la dimensión Factoring electrónico y la variable Liquidez. En conclusión, estadísticamente la cobranza bajo la modalidad de factoring y descuento por pronto pago incide de manera significativa en la liquidez inmediata de la empresa Protiviti Member Firm Perú SAC en el distrito de San Isidro en el año 2019.

3.9.4. Análisis Descriptivo

En esta parte del trabajo de investigación se analizará la tabla de contingencia de los resultados de la encuesta aplicada al personal de la empresa Protiviti Member Firm Peru SAC en relación con la adecuada o inadecuada gestión de las cuentas por cobrar, adecuada o inadecuada política de crédito, No cumple a tiempo y cumple a tiempo con el pago en la fecha de vencimiento, poco eficiente o eficiente aplicar factoring electrónico y carencia o no carencia de liquidez.

Tabla 40. Tabla de contingencia Variable independiente: Gestión de Cuentas por cobrar*Variable dependiente: Liquidez

		Variable dependiente: Liquidez			
			Carece	No Carece	Total
Variable independiente:	Inadecuado	Recuento	3	0	3
		% del total	25,0%	0,0%	25,0%
Cuentas por cobrar	Adecuado	Recuento	1	8	9
		% del total	8,3%	66,7%	75,0%
Total		Recuento	4	8	12
		% del total	33,3%	66,7%	100,0%

Fuente: Elaboración SPSS.

Interpretación:

Del 100% de los encuestados el 66,7% respondió que, si hay una adecuada gestión de las cuentas por cobrar y la empresa no carece de liquidez, el 25% respondió que hay una inadecuada gestión de las cuentas por cobrar y la empresa carece de liquidez, mientras que el 8.3% respondió que si hay una adecuada gestión de cuentas por cobrar y la empresa carece de liquidez.

Tabla 41. Tabla de contingencia Dimensión 1: Políticas de crédito*Variable dependiente: Liquidez

			Variable dependiente:		
			Liquidez		
			Carece	No Carece	Total
Dimensión 1: Inadecuada Políticas de crédito	Recuento		4	0	4
		% del total	33,3%	0,0%	33,3%
	Adecuada	Recuento	0	8	8
		% del total	0,0%	66,7%	66,7%
Total	Recuento	4	8	12	
	% del total	33,3%	66,7%	100,0%	

Fuente: Elaboración SPSS.

Interpretación:

Del 100% de los encuestados el 66,7% respondió que si hay una adecuada política de crédito y la empresa no carece de liquidez, mientras que el 33,3% respondió que las políticas de crédito son inadecuadas y la empresa carece de liquidez.

Tabla 42. Tabla de contingencia Dimensión 2: Atraso en la fecha de vencimiento*Variable dependiente: Liquidez

			Variable dependiente:		Total
			Liquidez		
			Carece	No Carece	
Dimensión 2: Atraso en la fecha de vencimiento	No cumple a tiempo	Recuento	3	0	3
		% del total	25,0%	0,0%	25,0%
	Cumple a tiempo	Recuento	1	8	9
		% del total	8,3%	66,7%	75,0%
Total		Recuento	4	8	12
		% del total	33,3%	66,7%	100,0%

Fuente: Elaboración SPSS.

Interpretación:

Del 100% de los encuestados el 66,7% respondió que si se cumple con el pago a tiempo por parte de los clientes en la fecha de vencimiento y la empresa no carece de liquidez, el 25% indica que no se cumple con el pago a tiempo por parte de los clientes en la fecha de vencimiento y la empresa carece de liquidez, mientras que el 8,3% respondió que si se cumple con el pago a tiempo por parte de los clientes en la fecha de vencimiento y la empresa carece de liquidez.

Tabla 43. Tabla cruzada Dimensión 3: Factoring electrónico*Variable dependiente: Liquidez

			Variable dependiente: Liquidez		
			Carece	No Carece	Total
Dimensión 3: Factoring electrónico	Poco eficiente	Recuento % del total	4 33,3%	3 25,0%	7 58,3%
	Eficiente	Recuento % del total	0 0,0%	5 41,7%	5 41,7%
Total		Recuento % del total	4 33,3%	8 66,7%	12 100,0%

Fuente: Elaboración SPSS.

Interpretación:

Del 100% de los encuestados el 41,7% respondió que es eficiente aplicar factoring electrónico y la empresa no carece de liquidez, el 33,3% indica que es poco eficiente aplicar factoring electrónico y la empresa carece de liquidez, mientras que el 25,0% respondió que es poco eficiente aplicar factoring electrónico y la empresa no carece de liquidez.

CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

4.1. Discusión

En el siguiente trabajo de investigación con los resultados obtenidos se llega a la siguiente discusión:

Con referencia a la prueba de confiabilidad mediante el coeficiente de Kuder and Richardson para el análisis de la confiabilidad del instrumento con un resultado de 0,900 de confiabilidad, se encuentra conformado por 14 ítems.

Para el instrumento de la variable independiente: Gestión Cuentas por Cobrar, con un resultado de 0,792 de confiabilidad, conformado por 10 ítems, para el instrumento de la variable dependiente: Liquidez con un resultado de 0,906 de confiabilidad, conformado por 4 ítems, por tanto, si el valor es superior a 0,70 se puede garantizar que la confiabilidad es Alta, los resultados obtenidos de la presente investigación nos garantizan la confiabilidad de los instrumentos.

1. En cuanto a los resultados obtenidos, para la validación de la hipótesis general mediante la aplicación de la prueba de Chi-cuadrado, el resultado del Valor p. (Sig.) de 0,005 (Sig.<0,05), donde se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, confirmando la hipótesis general, esta prueba nos permite mencionar que la gestión de cuentas por cobrar incide significativamente en la liquidez de la empresa Protiviti Member Firm Perú SAC en el distrito de San Isidro en el año 2019.

En la hipótesis general se puede comprobar que las variables de gestión de cuentas por cobrar y liquidez son correlacionales y los resultados se muestran de la siguiente manera:

Del 100% de los encuestados el 66,7% respondió que si hay una adecuada gestión de las cuentas por cobrar y la empresa no carece de liquidez, el 25% respondió que hay una inadecuada gestión de las cuentas por cobrar y la empresa carece de liquidez, mientras que el 8.3% respondió que si hay una adecuada gestión de cuentas por cobrar y la empresa carece de liquidez.

Por otro lado, estos resultados coinciden con el autor (Silva, Vidal & Tasayco, 2017) en su tesis “Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Diseño de Papeles Murales S.A.C.”, existe incidencia en las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Diseño de Papeles Murales S.A.C., debido a que la gerencia de ventas en su plan de desarrollo contempla la colocación de todos sus inventarios en el mercado para lo cual se ven en la necesidad de desarrollar estrategias que le permita asegurar un mercado, una demanda y ofrecer sus productos a los mismos.

2. Según los resultados obtenidos de la hipótesis específica 1, se realizó en base a la prueba de Chi-cuadrado, el resultado Valor p. (Sig.) de 0,001 (Sig.<0,05), donde se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, esta prueba nos permite mencionar que las políticas de créditos influyen con la liquidez general de la empresa Protiviti Member Firm Perú SAC en el distrito de San Isidro en el año 2019.

El coeficiente de correlación según los resultados se muestra de la siguiente manera:

Del 100% de los encuestados el 66,7% respondió que si hay una adecuada política de crédito y la empresa no carece de liquidez, mientras que el 33,3% respondió que las políticas de crédito son inadecuadas y la empresa carece de liquidez.

Por otro lado, los resultados coinciden con los autores (Oscar Eduardo Oroche Tello & Graciela Ríos Macedo, 2020), en su tesis denominada “La Gestión de las Cuentas por Cobrar y la relación con la Liquidez de la empresa Electro Ucayali S.A. Periodo 2017”, que si hay relación de las políticas de crédito y el riesgo de liquidez de la empresa Electro Ucayali S.A., existen políticas internas sobre el crédito las cuales deben ser monitoreadas con la finalidad de mejorar la gestión administrativas sobre algunos procedimientos de las cuentas por cobrar.

3. Según los resultados obtenidos de la hipótesis específica 2, se realizó en base a la prueba de Chi-cuadrado, el resultado Valor p. (Sig.) de 0,005 (Sig.<0,05), donde se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, mediante esta prueba nos permite determinar que el atraso de los clientes en el pago dentro de la fecha de vencimiento incide en la rotación de las cuentas por cobrar de la empresa Protiviti Member Firm Perú SAC en el distrito de San Isidro en el año 2019.

El coeficiente de correlación según los resultados se muestra de la siguiente manera:

Del 100% de los encuestados el 66,7% respondió que si se cumple con el pago a tiempo por parte de los clientes en la fecha de vencimiento y la empresa no carece

de liquidez, el 25% indica que no se cumple con el pago a tiempo por parte de los clientes en la fecha de vencimiento y la empresa carece de liquidez, mientras que el 8,3% respondió que si se cumple con el pago a tiempo por parte de los clientes en la fecha de vencimiento y la empresa carece de liquidez. Estamos de acuerdo con el autor (González, J., 2012), porque en la empresa evaluada muchos de sus clientes incumplen con pagar sus créditos puntualmente, está situación origina el incremento de morosidad y lo cual puede conllevar en un futuro, la empresa pueda caer en problemas de insolvencia, por la falta de liquidez.

4. Según los resultados obtenidos de la hipótesis específica 3, se realizó en base a la prueba de Chi-cuadrado, el resultado Valor p. (Sig.) de 0,038 (Sig.<0,05), donde se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, mediante esta prueba nos permite determinar que la cobranza bajo la modalidad de factoring y descuento por pronto pago incide de manera significativa en la liquidez inmediata de la empresa Protiviti Member Firm Perú SAC en el distrito de San Isidro en el año 2019.

El coeficiente de correlación según los resultados se muestra de la siguiente manera:

Del 100% de los encuestados el 41,7% respondió que es eficiente aplicar factoring electrónico y la empresa no carece de liquidez, el 33,3% indica que es poco eficiente aplicar factoring electrónico y la empresa carece de liquidez, mientras que el 25,0% respondió que es poco eficiente aplicar factoring electrónico y la empresa no carece de liquidez.

Según Victor Humberto Aguilar Pinedo (2013), en su tesis denominada “Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la Liquidez de la empresa contratista Corporación Petrolera S.A.C. - Año 2012, mediante la aplicación de la prueba estadística del Chi- cuadrado con un nivel de significación del 5%, aceptando la hipótesis alternante, es decir el uso del factoring incide significativamente en el riesgo financiero de la empresa contratista Corporación Petrolera S.A.C, la empresa se ve en necesidad de buscar financiamiento externo a través del uso del factoring cuya herramienta financiera le permite obtener liquidez a corto plazo.

CONCLUSIONES

En la presente investigación se determinan las siguientes conclusiones:

1. Mediante los resultados obtenidos y presentados, se puede confirmar que las cuentas por cobrar influyen significativamente en la liquidez de la empresa Protiviti Member Firm Perú SAC en el distrito de San Isidro en el año 2019. La empresa realiza ventas locales y al exterior, con las ventas de las exportaciones al exterior no se presentan inconvenientes al momento de obtener la cobranza por que la condición de pago es a 30 días y los servicios se brindan de forma mensual, la problemática en el manejo de las cuentas por cobrar se presenta con los clientes nacionales.
2. La empresa tiene una extensa cartera de clientes por cobrar, utilizando las siguientes herramientas se llega a concluir que el 59% se realiza bajo cobranza regular, mientras que el 41% de sus cobranzas se realiza bajo la modalidad de factoring y descuento por pronto pago, la empresa busca incrementar y aplicar sus cobranzas también bajo esta última modalidad para poder mantener el equilibrio en caja y bancos mensualmente.
3. La condición de crédito que brinda la empresa Protiviti Member Firm Peru SAC, tiene un impacto muy significativo en la liquidez general, debido a que es un dinero que se tiene en stand by sin generar ningún tipo de beneficio, el tener facturas vencidas hasta por 365 es un alto índice de morosidad y señal de que la empresa necesita de un apalancamiento financiero esto debido para poder cubrir costos y gastos que se necesitan, de tal manera se pueda mantener y dar inicios a todos los proyectos, los servicios que ofrece la

compañía un 90% aproximadamente es generado a crédito por que los costos pueden ser elevados y por la seguridad del cliente prefiere manejar un tiempo determinado mientras se espera también a la culminación del servicio.

4. La empresa Protiviti Member Firm Peru SAC, al trabajar solo con la cobranza bajo la modalidad regular presenta una liquidez negativa, la cual nos está generando un déficit a fin de año por S/. - 5,687,211, por ende la empresa estaría en un resultado negativo, no se llegaría a cumplir con nuestras obligaciones con terceros y financieras, nos estaría llevando a poder contraer más pasivos a largo plazo para poder tener un equilibrio y poder aprovechar el apalancamiento, considerando que la TEA que ofrece el banco es del 8% al igual que contraer una obligación por factoring.

RECOMENDACIONES

1. Antes de brindar los servicios por las ventas locales, se debería coordinar un pago a cuenta para dar inicio al proyecto o un plazo menor de pago para poder tener la seguridad de que las cosas se cumplirán según lo proyectado, cabe resaltar que hay clientes que nos emiten las Órdenes de Compra en moneda soles y dólares con un plazo de pago de hasta 120 días, con duración de proyecto de 1, 2, 3 meses o hasta más de 1 año, lo cual conlleva a que la empresa asuma toda la responsabilidad y pueda generar pérdida en el tipo de cambio, debido a que nuestras cobranzas mayormente son en dólares y nuestras obligaciones un gran porcentaje se deben cumplir en soles.
2. La empresa debe seguir trabajando, utilizando las herramientas de cobro bajo la modalidad de factoring y descuento por pronto pago, debido a que con su aplicación se llega a reducir el riesgo financiero y la empresa aprovecharía al máximo el apalancamiento, el cliente se responsabiliza de cancelar la letra cedida al banco y la empresa convierte de manera más rápida y efectiva la cobranza de crédito a efectivo de 90 días a 1 semana. Se logra adelantar la factura hasta en 83 días aproximadamente.
3. La empresa debe mejorar las políticas de crédito, estas deberían tener relación con las obligaciones que tiene la compañía y los días establecidos que tienen para que se puedan cumplir, se deben mejorar las condiciones de pago que conlleven de 30 a 60 días y realizar un backlog al cliente antes de otorgarle un crédito para analizar el historial crediticio y en base a ello, analizar y adecuar el contrato según las posibilidades que maneje el cliente.

4. La empresa debe analizar los beneficios de contraer obligaciones a largo plazo y manejar el tema de factoring, si bien es cierto la TEA es del 8% para ambos pero el optar por un préstamo bancario es poder incrementar el riesgo financiero debido a que podemos tener mayor retraso por parte de los clientes, se puede coordinar con los clientes para reducir los gastos financieros por factoring, este caso se aplicaría siempre y cuando el cliente incumpla con el pago al banco y la empresa termine realizando el abono, por el desembolso de la factura más intereses moratorios, está cláusula debería especificarse en el contrato.

REFERENCIAS

- Aching Gúzman, César. (2005). Guía Rápida - Ratios Financieros y Matemáticas de la Mercadotecnia. Obtenido de http://perfeccionate.urp.edu.pe/econtinua/FINANZAS/LIBRO_RATIO%20FINANCIEROS_MAT_DE_LA_MERCADOTECNIA.pdf
- Arce Huamani, Luz Angelica. (Abril de 2017). Implicancia en la gestión de cobranza de las letras de cambio y su efecto en la liquidez de la empresa Provenser SAC". (Tesis para optar el Título Profesional de Contador Público). Lima, Perú: Repositorio Universidad Autónoma del Perú.114p. Obtenido de <http://repositorio.autonoma.edu.pe/handle/AUTONOMA/376>
- Arias, F. (2012). El Proyecto de Investigación. Introducción a la metodología científica. (6ta Edición. ed.). Caracas: Editorial Episteme. Obtenido de <http://investigacionmetodologicaderojas.blogspot.com/>
- Blas, Yetzabeth; Huayta, Nataly & Vasquez, Elida. (2018). "Influencia de las Cuentas por Cobrar en la Liquidez de la Empresa G&E INSERTRANSPORT S.A.C., con sede en ATE, Año 2016" (Tesis para obtener el título de Contador Público). Lima : Repositorio Universidad Peruana de Las Américas . Obtenido de <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/handle/upa/390>
- Carrasco, M. P. & Farro, C. M. (2014). "Evaluación del Control Interno a las Cuentas por Cobrar de la Empresa de Transportes y Servicios Vanina E.I.R.L. para mejorar la eficiencia y gestión durante el período 2012 " (Tesis de Pregrado). Lima , Chiclayo, Perú: Repositorio de Tesis Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Obtenido de <http://hdl.handle.net/20.500.12423/205>
- Ettinger y Goliet (2000). (s.f.). Modelo de Gestión Administrativa Aplicado en la Unidad de Control de deuda del Departamento de Cobranzas de la Regional Norte del servicio de Rentas Internas. Obtenido de <https://bibdigital.epn.edu.ec/retrieve/31479/CD-2669.pdf>

- Guajardo Cantú, Gerardo & Andrade de Guajardo, Nora. (2008). Contabilidad Financiera (5ta. Edición ed.). México: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V. Obtenido de https://www.academia.edu/26475454/Contabilidad_Financiera_Guajardo_Cant%C3%BA_5ta_Edici%C3%B3n_McGrawHill_pdf
- Haro, A. & Rosario, J. (2017). Gestión Financiera. España: Editorial Universidad de Almería.
- Hernández Sampieri, R, Fernández, C & Baptista, P. (2010). Metodología de la Investigación (Quinta ed.). México D.F.: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Hernández, R., Fernandez, C. & Baptista, P. (2014). Metodología de la Investigación (6ta Edición. ed.). México D.F.: McGraw-Hill / Interamericana Editores, S.A. Obtenido de https://www.esup.edu.pe/descargas/dep_investigacion/Metodologia%20de%20la%20investigaci%C3%B3n%205ta%20Edici%C3%B3n.pdf
- Hurtado Quiñónez, Diamela Rosangela. (2017). Análisis a las cuentas por cobrar del comercial “Almacenes El Costo” de la Parroquia Borbón Cantón Eloy Alfaro. (Tesis de grado previo a la obtención del título de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría CPA). Quito , Ecuador: Ecuador - PUCESE - Escuela de Contabilidad y Auditoría. Obtenido de <https://repositorio.pucese.edu.ec/handle/123456789/1387>
- Lusztig & Schwab (1988); Wild, Subramanyam & Halsey (2007); Bonsón et al. (2009); Van Greunning (2010) y Gibson (2013). (2018). Análisis Financiero: Enfoque en su evolución. Criterio Libre, 85-104. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/327193736_Analisis_financiero_enfoques_en_su_evolucion

- Mediavilla Vaca, Ana Inés. (2015). Estrategias de Cobranza para el mejoramiento de la Liquidez de Grafitext CIA.LTDA. (Tesis para obtener el título de Magíster en Administración de Empresas). Quito: Universidad de las Américas. Obtenido de <http://dspace.udla.edu.ec/handle/33000/4561>
- Monge Gaspar, Claudia Pamela. (12 de Septiembre de 2018). "Gestión de Cobranzas para Incrementar la Liquidez en la empresa Insumos Químicos Alfa SAC". (Tesis para optar el título Profesional de Contador Público). Lima, Perú: Repositorio Universidad Norbert Wiener. Obtenido de <http://repositorio.uwiener.edu.pe/handle/123456789/2489>
- Oscar Eduardo Oroche Tello & Graciela Ríos Macedo. (2020). La Gestión de las Cuentas por Cobrar y la relación con la Liquidez de la empresa Electro Ucayali S.A. Periodo 2017. PUCALLPA, PERU. Obtenido de <http://repositorio.unu.edu.pe/handle/UNU/4321>
- Parella & Martins. (2008). Investigación e Innovación Metodológica. Obtenido de <http://investigacionmetodologicaderojas.blogspot.com/>
- Ramírez Montece, Vanessa Cecilia. (2016). Modelo de crédito-cobranza y gestión financiera en la empresa "Comercial Facilito" de la parroquia Patricia Pilar, provincia de Los Rios. (Tesis de Grado para la obtención del Título de Ingeniera en Contabilidad Superior, Auditoría y Finanzas C.P.A). Santo Domingo, Ecuador: Repositorio Institucional UNIANDES. Obtenido de <http://dspace.uniandes.edu.ec/handle/123456789/4630>
- Santillán Santillán, John Stalin & Reyes Andrade, David Javier. (Junio 2017). Las Cuentas por Cobrar y su Impacto en la Liquidez de la empresa importadora Industrial Agrícola S.A. IIASA. Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, 18. Obtenido de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/empresa-iiasa.html>

- Silva, Vidal & Tasayco. (2017). Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa diseño de Papeles Murales S.A.C. Obtenido de <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/handle/upa/125>
- Vasquez, Luis; Vega Enith. (2017). "Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa Consermet S.A.C Distrito de Huanchaco. Año 2016". (Tesis para obtener el título Profesional de contador Público). Lima, Trujillo, Perú: Repositorio Digital de la Universidad Privada Antenor Orrego. Obtenido de <http://repositorio.upao.edu.pe/handle/upaorep/2353>
- Victor Humberto Aguilar Pinedo. (2013). "Gestión de Cuentas por Cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Contratista Corporación Petrolera SAC - AÑO 2012. Lima: Repositorio Academico USMP . Obtenido de <https://hdl.handle.net/20.500.12727/653>
- Villa Ortega, Danny Federico. (2018). Villa Ortega, Danny Federico (2018). El flujo de caja como herramienta financiera para la toma de decisiones gerenciales. Facultad de Ciencias Administrativas Carrera de Contabilidad y Auditoría. 67 p. Guayaquil: Guayaquil: ULVR, 2018. Obtenido de <http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/2045>

Anexos

Anexo 1

CUESTIONARIO

Se realiza un cuestionario, aplicado directamente al personal de la empresa, Gerencia, área de Contabilidad, Finanzas, Administración y Operaciones de la empresa Protiviti Member Firm Perú SAC, personal que se encarga de analizar, pagar y evaluar el crecimiento (liquidez) de la empresa y preparan mejoras para ello. El presente cuestionario tiene como finalidad recoger toda la información de la empresa para desarrollar el trabajo de investigación denominada “ANÁLISIS DE LA GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA PROTIVITI MEMBER FIRM PERU SAC EN EL DISTRITO DE SAN ISIDRO EN EL AÑO 2019”. La información que nos proporcionen será utilizada solo para fines académicos.

VARIABLE 1: CUENTAS POR COBRAR – VARIABLE 2: LIQUIDEZ

DIMENSIONES	NRO	INDICADORES	SI	NO
		ITEMS		
Políticas de crédito	1	¿Considera que las políticas de crédito que se otorgan a los clientes impactan en la liquidez general de la empresa?		
	2	¿Se firma algún tipo de contrato al momento de cerrar una venta?		
	3	¿Se realiza una evaluación al cliente al momento de otorgarle un crédito?		
Atraso en la fecha de vencimiento	4	¿Considera que el atraso de los clientes en el pago dentro de la fecha de vencimiento incide en la rotación de las cuentas por cobrar?		
	5	¿Considera que los clientes cumplen con los plazos establecidos por los créditos otorgados?		
	6	¿Se revisa frecuentemente los vencimientos y cobranzas?		
	7	¿Se maneja algún control para las cuentas incobrables?		
Factoring electrónico	8	¿Creen que el utilizar el método de cobranza vía factoring o descuento por pronto pago ayuda a generar mayor liquidez?		
	9	¿Considera que el utilizar la modalidad de cobranza vía factoring o descuento por pronto pago es menos riesgo para la empresa?		
	10	¿Los intereses y gastos financieros por negociar una factura deben ser asumidos por el cliente?		
Ratios de Liquidez	11	¿Considera usted que las cuentas por cobrar influyen en la liquidez de la empresa?		
	12	¿Se utiliza el análisis de los ratios de liquidez para la toma de decisiones?		
	13	¿La empresa cuenta con capacidad para afrontar pasivos a corto plazo?		
	14	¿Es necesario realizar ventas al crédito para generar más ingresos?		

Fuente: Elaboración Propia.

Anexo 2

BASE DE DATOS

Matriz de datos	Dimensión 1: Políticas de crédito			Dimensión 2: Atraso en la fecha de vencimiento				Dimensión 3: Factoring electrónico			Variable dependiente: Liquidez			
	ítem1	ítem2	ítem3	ítem4	ítem5	ítem6	ítem7	ítem8	ítem9	ítem10	ítem11	ítem12	ítem13	ítem14
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14
Encuestado1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Encuestado2	1	1	0	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1
Encuestado3	1	1	1	1	0	1	0	1	0	1	1	1	1	1
Encuestado4	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Encuestado5	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Encuestado6	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	1	0
Encuestado7	1	1	0	1	0	1	0	1	0	0	1	1	1	1
Encuestado8	0	1	0	1	0	1	1	0	1	0	1	0	0	0
Encuestado9	1	1	0	1	0	1	0	0	1	0	1	0	0	1
Encuestado10	1	1	0	0	0	1	1	0	1	0	1	0	0	1
Encuestado11	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Encuestado12	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0

Fuente: Elaboración Propia.

Anexo 4

IMÁGENES DE LAS ÁREAS DE LA EMPRESA PROTIVITI MEMBER FIRM PERÚ S.A.C.

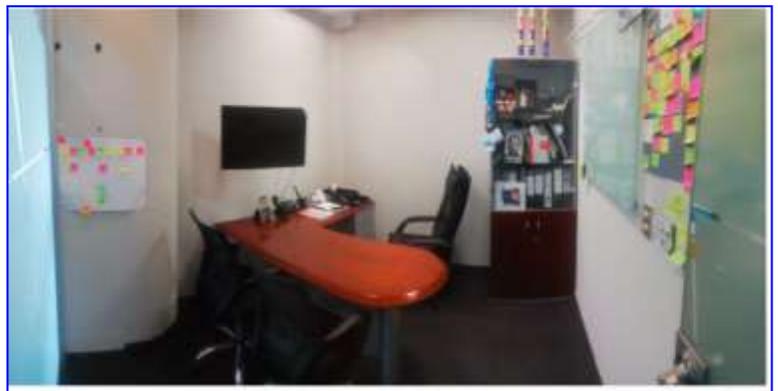
Puerta de Ingreso a la empresa



Área de Recepción



Oficina del Gerente General



Directorio de Reuniones



Asistente de Contabilidad y Finanzas

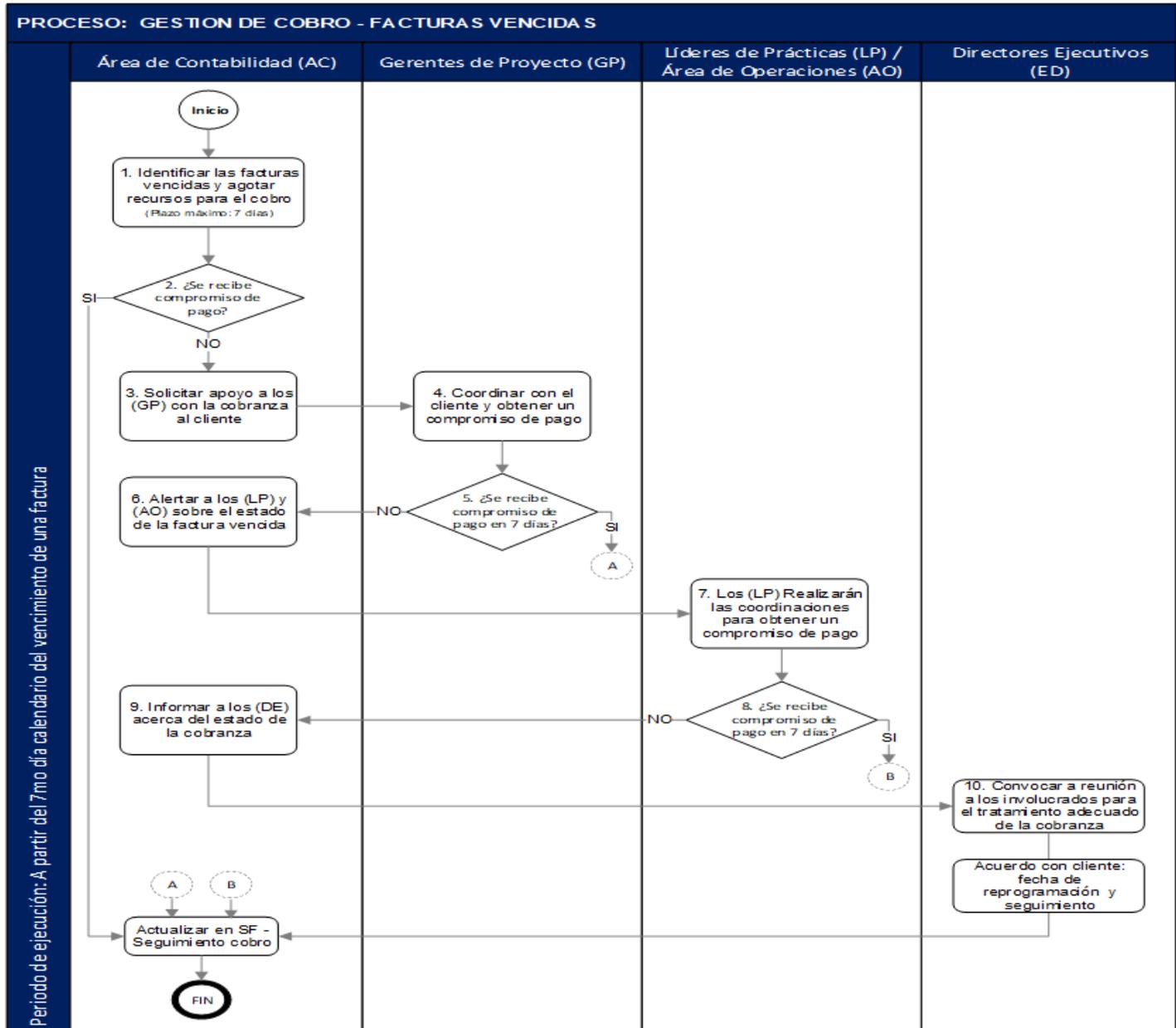


Área de Salesforce



Anexo 5

FLUJOGRAMA: GESTIÓN DE COBRO – FACTURAS VENCIDAS



Fuente: Elaboración propia.

Anexo 6

NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS AL 31.12.2019

Nota N°.01

Tabla 44. Efectivo y Equivalente de Efectivo

Cuenta	Descripción	Importe
1021	Fondo fijo administrativo	452
10311	Efectivo en tránsito	-
10411	BCP ME 194-1200230-1-45	168,723
10412	BCP S. 194-1499389-0-41	59,366
10413	MN Interbank 0010413001397478	19,437
10414	ME Interbank 0100413001397485	27,584
10415	PICHINCHA 1065190719	-
10416	BBVA MN LS 011-0156-0100067691	-
10417	BBVA MN VA 011-0156-0100067683	19,287
10418	BBVA ME LS 011-0156-0100067713	41
10419	BBVA ME VA 011-0156-0100067705	21,495
10711	Cuenta Deduciones	7,831
TOTAL		324,216

Fuente: Elaboración propia.

Nota N° 02

Tabla 45. Cuentas por Cobrar Comerciales

Cuenta	Descripción	Importe
12111	Facturas No emitidas Terceros	1,024,259
12121	Facturas emitidas en cartera	1,291,007
12122	Deduciones por cobrar	-
12141	Facturas emitidas en descuento	-
TOTAL		2,315,266

Fuente: Elaboración propia.

Nota N° 03

Tabla 46. Cuentas por Cobrar Comerciales relacionadas

Cuenta	Descripción	Importe
1311	No emitidas	-
13132	Subsidiarias	52,350
TOTAL		52,350

Fuente: Elaboración propia.

Nota N° 04

Tabla 47. Otras Cuentas por Cobrar

Cuenta	Descripción	Importe
14111	Prestamos al personal M.N	8,410
14121	Adelantos a empleados	-
14131	Entregas al personal M.N.	6,048
14132	Entregas al personal M.E.	4,023
14221	Prestamos Accionistas M.N	161,600
14222	Prestamos Accionistas M.E.	145,823
14231	Adelanto de Dividendos	295,600
14321	Adelantos de dietas M.N.	-
1433	Entregas a rendir cuenta-Direc	-
16241	Reclamos de tributos SUNAT	16,095
16291	Otras reclamaciones terceros	6,776
16441	Garantía alquiler M.N	-
16442	Garantía Alquiler M.E	9,059
16811	Garantía alquiler M.N	-
16812	A rendir terceros M.E	-
16821	Otras cuentas por cobrar M.N	2,934
16822	Otras cuentas por cobrar M.E.	72,266
16823	Reembolso de gastos	-
4221	Anticipos a proveedores	30,095
45492	Tarjeta de crédito Visa 2	-
45493	Tarjeta crédito Visa 4	-
45494	Tarjeta crédito Visa 3	-
45495	Tarj. cred. IBK S. 30013977478	25,142
45497	Tarjeta de Crédito Visa 3025	-
45499	Tarj. cred. IBK \$. 3001397485	-
TOTAL		783,871

Fuente: Elaboración propia.

Nota N° 05

Tabla 48. Otras Cuentas por Cobrar a partes relacionadas

Cuenta	Descripción	Importe
171222	IC Colombia	85,212
171223	IC Argentina	60,449
171224	IC Chile	64,263
171225	IC Las Americas	-
171226	IC Dominicana	-
171241	IC Ecuador - Sucursal	263,992
17315	Otros	41,388
TOTAL		515,304

Fuente: Elaboración propia.

Nota N° 06

Tabla 49. Otros Gastos

Cuenta	Descripción	Importe
67311	Intereses instituciones financieras	140,563
6734	Documentos vendidos o descontados	86,763
6738	Obligaciones laborales	452
6751	Descuentos concedidos pronto pago	21,120
TOTAL		248,899

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 7

SOLICITUD DE COBRANZA VÍA FACTORING

protiviti[®]
Face the Future with Confidence

Protiviti Member Firm Peru SAC,
Amador Merino 307 Of. 501,
Lima 27 - Perú

Office: 51 1 208 1070
www.protiviti.com

Lima, 04 de Octubre del 2019

Señores:

BANCO INTERAMERICANO DE FINANZAS

Atención:

Liliana Díaz

Presente.

PROTIVITI MEMBER FIRM PERU S.A.C., identificado con RUC N° 20504950868, debidamente representado por su Gerente General, el Sr. Rodríguez Flores Javier Orlando con DNI N° 07549469 y domicilio en CALAMADOR MERINO REYNA NRO. 307 INT. 501 LIMA – SAN ISIDRO., provincia y departamento de Lima.

Se informa lo siguiente:

- Con fecha del 13.09.2019 se procedió a negociar la factura F001-99 mediante el portal de CAVALI con el banco BBVA Continental, la obligación de pago que pactamos con el banco es a 45 días hábiles, plazo acordado que tenemos con ustedes según contrato.
- Proceder con la emisión del cheque de gerencia a nombre de nuestra compañía **PROTIVITI MEMBER FIRM PERU S.A.C.**, para iniciar el proceso de cancelación de la factura negociada con el banco. Asimismo, informo que todos los gastos financieros e intereses corre por nuestra cuenta para evitar futuras complicaciones.

Por favor solicito su apoyo, para que de hoy en adelante las futuras facturas que sean emitidas a su compañía se puedan negociar mediante factoring en CAVALI y ustedes puedan dar conformidad de ello en el portal.

Sin otro particular quedamos de usted.

Atentamente,


PROTIVITI MEMBER FIRM PERU S.A.C.
JAVIER O. RODRIGUEZ FLORES
APODERADO

Protiviti Member Firm Peru S.A.C. Calle Amador Merino Reyna N° 307 Pto 5, Oficina 501 – Lima 27, Perú
Teléfono: +51 1 208-1070
www.protiviti.com.pe

Anexo 8

SOLICITUD DE AFILIACIÓN AL FACTORING ELECTRÓNICO



CONTRATO DE SERVICIO DE FACTORING ELECTRÓNICO PROVEEDOR

Conste por el presente documento el Contrato de Servicio de Factoring Electrónico Proveedor que celebran de una parte, BANCO BBVA PERU, debidamente representado por los funcionarios que suscriben este documento, a quien en adelante se le denominará, el "BANCO"; y, de la otra parte, el solicitante, cuya identificación y demás información se consigna en el presente documento; a quién en adelante se le denominará, el "CLIENTE PROVEEDOR", en los términos y condiciones siguientes:

PRIMERA: DEFINICIONES

Los términos indicados se entienden en plural y singular, según el contexto en que se utilicen.

1.1. DOCUMENTOS

Son los comprobantes de pago, facturas negociables, notas de crédito, notas de débito, y cualquier otro título valor representativo de deuda (recibos, facturas, facturas comerciales) emitidos por el CLIENTE PROVEEDOR y contienen derechos de crédito a su favor.

1.2. CLIENTE PROVEEDOR:

Son las personas naturales o jurídicas, acreedoras del Cliente Pagador, titulares de los Documentos que se generan como consecuencia de la venta o provisión de bienes y/o servicios que realizan.



1.3. CLIENTE PAGADOR

Son las personas naturales o jurídicas, afiliadas al Sistema y que se encuentran obligadas al pago de los Documentos, quienes además instruyen al BANCO su pago al vencimiento, conforme al Contrato de Factoring Electrónico Pagador.

1.4. ADELANTO

Es el financiamiento que el BANCO otorga a solicitud del CLIENTE PROVEEDOR producto de la transferencia sin recurso (cesión de derechos sin garantía de solvencia y en el caso de Facturas Negociables a través del correspondiente endoso que efectúa a favor del BANCO) sobre los Documentos con una anticipación mínima de **dos (2) días hábiles** antes del vencimiento de éstos y una vez que el Cliente Pagador haya remitido la operación al BANCO dentro de los plazos establecidos por éste para las operaciones de Factoring Electrónico.

El BANCO ofrece al CLIENTE PROVEEDOR las siguientes modalidades de Adelanto:

- (I) Adelanto Global: Sobre la totalidad de los Documentos; y,
- (II) Adelanto Puntual: Sobre determinados Documentos según instrucción que el CLIENTE PROVEEDOR envíe al BANCO a través de canales electrónicos.

1.5. SERVICIO

El Servicio de Factoring Electrónico Pagador contratado por el Cliente Pagador con el BANCO.

1.6 TASA DE DESCUENTO

Es la tasa coordinada entre el BANCO y el CLIENTE PAGADOR para ser aplicada a los Adelantos. El CLIENTE PROVEEDOR acepta que ha facultado al CLIENTE PAGADOR para que realice esta negociación con el BANCO.

La tasa será informada por el BANCO al CLIENTE PROVEEDOR de forma previa a cada Adelanto.



1.7. IMPORTE NETO

Importe que el BANCO abonará al CLIENTE PROVEEDOR de acuerdo a las instrucciones que éste comunique al BANCO de acuerdo a lo indicado en la Cláusula 2.2.2 producto del Anticipo solicitado. En este sentido el BANCO abonará en la cuenta que el CLIENTE PROVEEDOR señale en el Anexo N° 1, el importe del(os) Documentos según la modalidad de Anticipo elegida, menos detracciones, retenciones y notas de crédito y la aplicación de la Tasa de Descuento, más las comisiones y gastos que apliquen.

1.8. CUENTA DE PAGO

Cuenta de titularidad del CLIENTE PROVEEDOR que mantiene en el BANCO y en la cual se efectuarán los cargos y abonos vinculados a(los) Adelanto(s).

Sin perjuicio de lo anterior, el CLIENTE PROVEEDOR podrá instruir al BANCO a efectuar el(los) abono(s) correspondiente al pago y/o Adelantos correspondiente a los Documentos en una cuenta que éste mantenga en otro banco. Para tal efecto el CLIENTE PROVEEDOR suscribirá la instrucción correspondiente contenida en el Anexo N° 1 indicando el número de cuenta (Código Interbancario) y el banco en el cual mantenga esta cuenta.

SEGUNDA: OBJETO

Por el presente contrato, el CLIENTE PROVEEDOR, podrá solicitar al BANCO el Anticipo o cobro de los Documentos al vencimiento de los mismos siempre que éstos hayan sido confirmados por los Clientes Pagadores a través del Sistema.

Para efectos del presente contrato el Cliente Pagador deberá tener una línea de crédito aprobada por el BANCO para realizar operaciones de Factoring Electrónico. Asimismo, el CLIENTE PROVEEDOR y el Cliente Pagador deberán ser clientes del BANCO, y encontrarse afiliados al Servicio.



2.1. Aspectos Generales del Servicio

2.1.1 El Cliente Pagador determinará los Documentos sobre los cuales el BANCO deberá efectuar el pago de los mismos a los CLIENTES PROVEEDORES.

2.1.2 El BANCO efectuará a favor de los CLIENTES PROVEEDORES, el Adelanto del Importe Neto de los Documentos que soliciten, según la modalidad de Adelanto elegida.

2.1.4 En caso de que el CLIENTE PROVEEDOR no solicite el Adelanto de los Documentos, el BANCO procederá a la gestión, tramitación y pago de los mismos a su vencimiento, aplicando las comisiones a que hubiera lugar y debitando el Importe a Pagar de la Cuenta Corriente del Cliente Pagador, siempre y cuando ésta cuente con fondos disponibles y el BANCO pueda disponer de ellos sin restricción o limitación alguna.

2.2. Comunicaciones

2.2.1 Del BANCO al CLIENTE PROVEEDOR.

a) Documentos incluidos en el Servicio

El BANCO comunicará al CLIENTE PROVEEDOR vía Net Cash, correo u otro medio electrónico establecido, lo siguiente: **(I)** los Documentos cuyos pagos hayan sido instruidos por el Cliente Pagador **(II)** la relación de Documentos anticipados, según la modalidad que hayan elegido (Adelanto Global o Adelanto Puntual) **(III)** la Tasa de Descuento y las comisiones aplicables.

b) Notas de Abono y Cargo de los pagos. El BANCO enviará al CLIENTE PROVEEDOR las notas de abono correspondientes al pago al vencimiento de los Documentos o del Adelanto de los mismos, así como las notas de cargo correspondientes a los intereses respectivos.



c) Imposibilidad de pago de Documentos. Para el caso de los Documentos no anticipados, el BANCO podrá comunicar al CLIENTE PROVEEDOR la imposibilidad de pago de los mismos por falta de fondos en la Cuenta Corriente del Cliente Pagador.

2.2.2 De los CLIENTES PROVEEDORES al BANCO

a) Incorporación de CLIENTES PAGADORES: El CLIENTE PROVEEDOR presentará al BANCO el formulario que figura como Anexo N° 1 que incluye los datos del (de los) CLIENTE(S) PAGADOR(ES) con los cuales se realizarán los ADELANTOS. El CLIENTE PROVEEDOR podrá afiliar o desafiliar CLIENTES PAGADORES a través del mismo formulario.

b) Modalidad de Pago: El CLIENTE PROVEEDOR instruirá al BANCO sobre la modalidad de pago elegida para el Adelanto de los Documentos según lo descrito en el Anexo N° 1.

El CLIENTE PROVEEDOR transfiere en Factoring (cesión de derechos sin garantía de solvencia) a favor del BANCO los Documentos respecto a los cuales solicita el Anticipo al BANCO. En caso el BANCO lo requiera, el CLIENTE PROVEEDOR debe entregar una copia (o modalidad equivalente) del Documento al BANCO.

Para el caso de Factura(s) Negociable(s), el CLIENTE PROVEEDOR se obliga a entregarla(s) al CLIENTE PAGADOR quien las custodiará.

c) Aceptación del Adelanto. El CLIENTE PROVEEDOR formalizará la aceptación de la modalidad del Adelanto con la firma del Anexo N° 1. El Adelanto Global comprende todos los Documentos comunicados por el Cliente Pagador al BANCO y admitidos por éste en el Sistema. Por el Adelanto Puntual, el CLIENTE PROVEEDOR instruirá al BANCO el Adelanto de determinados Documentos vía Net Cash u otro medio electrónico que el BANCO ponga a su disposición.



d) Incidencias. El CLIENTE PROVEEDOR informará al BANCO de todas las incidencias configuradas, producidas o conocidas por ellos o por terceros con relación a los Documentos cedidos o endosados al BANCO, incluyendo cualquier intento de embargo sobre los mismos. Asimismo, el CLIENTE PROVEEDOR deberá comunicar al BANCO cualquier situación anormal o sospechosa que pudiere representar un peligro a la seguridad de la información que se transmitirá al utilizar el Servicio.

TERCERA: DE LOS REPRESENTANTES DEL CLIENTE PROVEEDOR

El CLIENTE PROVEEDOR registrará en el BANCO, a la(s) persona(s) que tendrán su representación para todos los aspectos relacionados con el presente contrato. El CLIENTE PROVEEDOR además debe indicar la modalidad de intervención de dichos representantes, declarando bajo su responsabilidad, que éstas cuentan con las facultades suficientes y necesarias para acceder y efectuar las operaciones a las que se refiere el presente contrato. Posteriormente, a través del uso de Net Cash u otro medio electrónico disponible, el CLIENTE PROVEEDOR podrá modificar la relación de personas que ejercerán esta representación, así como las modalidades de intervención.

En caso el CLIENTE PROVEEDOR revoque facultades a sus representantes, designe nuevos representantes, modifique, amplíe, sustituya o delegue dichas facultades, deberá comunicarlo inmediatamente y por escrito al BANCO, adjuntando la documentación necesaria.

Las partes declaran que mientras el CLIENTE PROVEEDOR no comunique directamente y por escrito al BANCO la revocatoria, modificación, ampliación o sustitución de facultades de sus representantes, éstas seguirán vigentes y válidas frente al BANCO, para todos los efectos legales. La revisión que se lleve a cabo a efectos de determinar la legitimidad, legalidad, vigencia o alcances de las facultades de los representantes del CLIENTE PROVEEDOR, está sujeta al pago de las comisiones y/o gastos que tenga establecidos EL BANCO y que EL CLIENTE declara conocer y aceptar.



En caso de que a criterio del BANCO existan dudas y/o conflictos respecto a la legitimidad, legalidad, vigencia o alcances de las facultades de los representantes del CLIENTE PROVEEDOR, el BANCO, sin asumir responsabilidad, podrá suspender la ejecución de cualquier instrucción, contrato o pago a nombre del CLIENTE PROVEEDOR, así como inmovilizar total o parcialmente sus cuentas, tanto para abonos como para cargos.

El BANCO comunicará oportunamente al CLIENTE PROVEEDOR, quien deberá alcanzar al BANCO la documentación suficiente para aclarar o superar esta situación.

CUARTA: DERECHOS Y OBLIGACIONES DEL BANCO

4.1. Son derechos del BANCO:

4.1.1 Requerir al CLIENTE PAGADOR en cualquier momento información sobre los Documentos.

4.1.2 Realizar el Adelanto de los Documentos.

4.1.3 Abrir cuentas corrientes sin uso de chequera, en la o las monedas que el BANCO determine, si por cualquier causa la(s) cuenta(s) del CLIENTE PROVEEDOR afiliada(s) al Servicio fuese(n) cerrada(s), suspendida(s) o por cualquier causa resultase imposible cargar o abonar en ella(s) para lo cual el CLIENTE PROVEEDOR otorga autorización expresa en el presente documento.

4.2. Son obligaciones del BANCO:

4.2.1 Gestionar el pago de los Documentos en la fecha de su vencimiento.

4.2.2 Administrar y llevar el control de los Documentos pagados o anticipados por el BANCO.

4.2.3 Enviar las comunicaciones al CLIENTE PROVEEDOR detalladas en el numeral 2.2.1.

4.3 El BANCO no será responsable por la imposibilidad temporal de cumplir con las instrucciones impartidas por el CLIENTE PROVEEDOR o Cliente Pagador a través de Net Cash o cualquier otro medio electrónico creado para efectos del presente Contrato, que se generen por defecto en la transmisión de información.



QUINTA: DE LOS DOCUMENTOS Y EL CONTENIDO DE LA INFORMACIÓN

EL CLIENTE PROVEEDOR declara que los Documentos cuyo pago y/o Adelanto se efectuará en mérito al presente contrato cumplen las siguientes condiciones:

- a) Contienen derechos crediticios.
- b) Son de su libre disposición
- c) No se encuentran vencidos
- d) No se originan en operaciones de financiamiento con empresas del sistema financiero
- e) Corresponden a bienes ya entregados y/o servicios ya prestados al Cliente Pagador, por lo que ninguna discrepancia comercial que pudiera existir entre el Cliente Pagador y el CLIENTE PROVEEDOR afectará de manera alguna al BANCO.
- f) Que no pesa sobre los Documentos gravámenes, cargas o imposiciones que los afecten o pudieran afectarlos.

El BANCO resulta totalmente ajeno a las relaciones comerciales entre el CLIENTE PROVEEDOR y el Cliente Pagador, por tanto, cualquier reclamo con relación a la cantidad, calidad, especie u otros aspectos de los bienes y/o servicios prestados por el CLIENTE PROVEEDOR al Cliente Pagador será resuelto entre ellos, sin que el BANCO deba tomar conocimiento o ser parte de las diferencias suscitadas entre ambos. Del mismo modo, todo reembolso, devolución o pago de suma en exceso a que pueda tener derecho el CLIENTE PROVEEDOR o el Cliente Pagador, deberá ser negociado y tratado directa y exclusivamente entre ambos.

SEXTA: COMISIONES

EL CLIENTE PROVEEDOR se obliga a pagar al BANCO las comisiones y gastos establecidos para esta clase de operaciones, las mismas que se encuentran detalladas en el Anexo N° 2 Hoja Resumen Informativa. Para tales efectos, el CLIENTE PROVEEDOR autoriza al BANCO a debitar de la Cuenta de Pago y/o de cualquier cuenta que tenga o pudiera mantener en el BANCO, el importe de las comisiones señaladas.



SÉTIMA: RESOLUCION

7.1. En caso de que una de las partes incumpliera cualesquiera de las obligaciones contempladas en el presente contrato, la otra parte podrá resolver de pleno derecho el contrato o requerir la suspensión de su vigencia mientras dure el incumplimiento, comunicándolo en forma inmediata y de manera fehaciente a la parte que hubiera incumplido.

7.2. El BANCO también podrá resolver de pleno derecho o suspender el contrato por disminución de la solvencia del CLIENTE PROVEEDOR. Se entenderá disminuida la solvencia del CLIENTE PROVEEDOR si incurre en cualquiera de las siguientes situaciones:

7.2.1 Si se presentase una solicitud para ser declarado en insolvencia, en quiebra o en cualquier procedimiento concursal; o si, procediendo la solicitud de un tercero, es admitida por resolución judicial; o si fuese sometido a administración judicial; o si reconociese su incapacidad para satisfacer sus deudas al vencimiento; o se iniciara una renegociación de todas o varias de sus responsabilidades de pago.

7.2.2 Si por cualquier causa el CLIENTE PROVEEDOR cesara en la continuidad de sus negocios, acordase su disolución, liquidación o el cierre de la mayor parte de sus establecimientos o varíe radicalmente el giro de sus negocios.

7.2.3 Si el CLIENTE PROVEEDOR registra créditos vencidos, refinanciados o en cobranza judicial en cualquier Empresa del Sistema Financiero.

7.2.4 Igualmente podrá resolverse o suspenderse el contrato, en el supuesto que el CLIENTE PROVEEDOR se fusione con otra entidad, se escinda o reorganice o no garantice sus obligaciones frente al BANCO.

7.2.5 Si la clasificación de riesgo del CLIENTE PROVEEDOR ante el sistema financiero varía a una categoría de mayor riesgo.

7.2.6 Si el BANCO toma conocimiento de hechos, circunstancias y/o información que le haga presumir que el CLIENTE PROVEEDOR ha cometido, está vinculado o se encuentra



comprendido en investigaciones por la comisión de delitos penales relacionados con el lavado de activos, tráfico ilícito de drogas y/o terrorismo.

7.2.7 Si CLIENTE PROVEEDOR revoca la autorización otorgada al BANCO para la recopilación y/o el tratamiento de la información mencionada en la Cláusula Décimo Primera. De conformidad con el Artículo 1430 del Código Civil, la resolución del presente contrato operará de pleno derecho, siendo suficiente que el BANCO notifique al CLIENTE PROVEEDOR de su decisión por escrito, sin ninguna otra formalidad adicional.

OCTAVA: MODIFICACIONES

El Banco puede modificar las comisiones y/o gastos en cualquiera de los siguientes casos:

- a) Si se produce un hecho o se emite una disposición legal que cambie o que pueda cambiar las actuales condiciones del mercado financiero, del mercado de capitales, de la política monetaria, de la situación política o de la situación económica del país.
- b) Si se produce un hecho o se emite una disposición legal que cambie o que pueda cambiar las condiciones financieras, económicas, cambiarias, bancarias o legales locales y/o internacionales.
- c) Si se produce una crisis financiera nacional o internacional.
- d) Si se produce un hecho ajeno al Banco o se emite una disposición legal que afecte los costos, las condiciones o las características del servicio materia de este Contrato.
- e) Si se produce un hecho ajeno a las partes que califique como caso fortuito o fuerza mayor (por ejemplo: un desastre natural, un acto de terrorismo, una declaración de guerra, etc.).
- f) Si se produce un hecho o circunstancia que dé lugar al cambio de las condiciones previstas originalmente para este Servicio. Asimismo, el Banco puede modificar penalidades y otras condiciones contractuales distintas a las tasas de interés, comisiones y/o gastos, en cualquier caso, así como incorporar nuevas comisiones, penalidades y/o gastos, cuando lo considere



conveniente. En cualquiera de estos casos, el Banco le enviará una comunicación con cuarentaicinco (45) días de anticipación a la fecha en que se aplicarán las nuevas comisiones, gastos, y/u otras condiciones contractuales.

Las comunicaciones de las modificaciones se efectuarán conforme a lo previsto en la Cláusula Novena a para las comunicaciones directas.

Si el Banco realiza modificaciones a las condiciones del Contrato en su beneficio, se aplicarán de forma inmediata y será n informadas a través de cualquiera de los mecanismos establecidos en la cláusula siguiente.

En caso el Cliente sea Persona Jurídica, el Banco podrá modificar o crear nuevas comisiones, penalidades y gastos aplicables a la Cuenta y/o Servicio, así como, otras condiciones contractuales o nuevos servicios (que no se encuentren directamente relacionados con el presente servicio), cuando lo considere conveniente.

NOVENA: COMUNICACIONES

El Banco podrá enviarle cualquier comunicación a través de cualquiera de las formas disponibles por el Banco (indistintamente), dando preferencia a los Estados de Cuenta o correos electrónicos. Siendo cualquiera de ellas suficientes.

DÉCIMA: EXTORNOS

EL CLIENTE PROVEEDOR autoriza al BANCO a extornar los abonos o cargos que se hayan efectuado en su(s) cuenta(s) por error o por causas que, a criterio del BANCO, ameriten el extorno, sin necesidad de autorización previa o comunicación posterior al CLIENTE PROVEEDOR. Bajo dicha autorización, el BANCO podrá debitar en cualquier cuenta del CLIENTE PROVEEDOR las sumas necesarias para corregir el error mencionado. Las partes declaran que dichos errores no generarán responsabilidad alguna para el BANCO cuando haya mediado causa no imputable al BANCO.



DECIMO PRIMERA: AUTORIZACION DE RECOPIACION Y TRATAMIENTO DE INFORMACION

El CLIENTE PROVEEDOR autoriza de manera expresa al BANCO por el periodo que dure el presente contrato, a la recopilación, registro, almacenamiento, extracción, suministro, consulta, tratamiento y uso de toda información sobre los datos identificatorios, sobre las actividades que realizan, sobre sus ingresos económicos y las fuentes que los generen, sobre su patrimonio, datos respecto de su domicilio, declaraciones de salud en el caso de contratación de seguros, así como toda información que el CLIENTE PROVEEDOR proporcione al BANCO a fin de evaluar la solicitud de crédito y/o seguro(s) y sus condiciones crediticias. Asimismo, autorizan expresamente al BANCO a tratar toda esta información para efectos de ofrecer al CLIENTE PROVEEDOR otros productos y/o servicios y /o para que éstos sean utilizados en la evaluación de cualquier otra solicitud que efectúen al BANCO.

DECIMO SEGUNDA: NORMAS PRUDENCIALES

Encaso el CLIENTE PROVEEDOR incurra en alguno de los supuestos establecidos por las normas prudenciales emitidas por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP 'S, el BANCO podrá modificar el contrato en aspectos distintos a tasas de interés, comisiones y gastos en cuyo caso no aplicará el plazo señalado en la Cláusula Octava y/o resolver el presente contrato sin que sea de aplicación el plazo señalado en la Cláusula Octava, comunicando tal decisión dentro de los siete días posteriores. Asimismo, el BANCO en aplicación de normas prudenciales mencionadas en el párrafo precedente podrá decidir no contratar con el CLIENTE PROVEEDOR



DECIMO TERCERA: DOMICILIO Y JURISDICCIÓN APLICABLE

EL CLIENTE PROVEEDOR señala como domicilio el indicado en el presente documento, a donde el BANCO cursará las comunicaciones que fueren necesarias, así como las

notificaciones judiciales y extrajudiciales a las que hubiera lugar; salvo que, mediante carta notarial o cualquier otro medio que el BANCO implemente, EL CLIENTE PROVEEDOR ponga en conocimiento de EL BANCO de la variación de su domicilio.

El BANCO señala como su domicilio el local de sus oficinas comerciales en esta ciudad. Tratándose de Lima, el domicilio será la sede central ubicada en República de Panamá N° 3055, San Isidro.

Asimismo, las partes se someten a la competencia de los jueces del distrito judicial que corresponda a la Oficina del BANCO donde se otorgó el crédito materia de este Contrato.

FIRMADO EN FECHA:

--	--	--


PROTIVITI MEMBER FIRM PERU SAC
JAVIER O. RODRIGUEZ FLORES
PROVEEDOR


BANCO BBVA PERU
YVEL BARILARO CAINERO
APODERADO

Firma(s) de EL CLIENTE

BANCO BBVA PERU
RUC: 20100130204

Nombre(s) / Razón Social Representante(s) D.N.I. / RUC
PROTIVITI MEMBER FIRM PERU SAC / 20504950868

Nombre(s) de(los) Representante(s)
RODRIGUEZ FLORES, JAVIER ORLANDO / 07549469

DAVILA CAINERO, YVES / 09855459

DNI/RUC.: _____

ANEXO 1: SOLICITUD DE AFILIACIÓN AL FACTORING ELECTRÓNICO

1. Información del Cliente Proveedor

Razón Social / Apellidos y Nombres: PROTIVITI MEMBER FIRM PERU SAC		RUC / DNI: 20504950868
Dirección: CALLE AMADOR MERINO REYNA 307 INT. 501		Código central (a ser llenado por el Banco):
Distrito / Provincia / Departamento: SAN ISIDRO / LIMA / LIMA		Teléfono 1: 960238349
Email 1: contabilidad@protiviti.com.pe		Teléfono 2: 01-2081070
Email 2: javier.rodriguez@protiviti.com.pe	Email 3:	

2. Información de los representantes legales

Representante legal 1			
Apellido paterno RODRIGUEZ	Apellido materno FLORES	Tipo D.O.I. DNI	N° D.O.I. 07549469
Nombres: JAVIER ORLANDO			
Representante legal 2			
Apellido paterno DAVILA	Apellido materno CAINERO	Tipo D.O.I. DNI	N° D.O.I. 09855459
Nombres: YVES			

3. Cuentas de abono (20 Caracteres)

(Banco - Oficina - Cuenta - Dígito de control)

Para facturas en Soles 0011-0156-01-00067691
Para facturas en Dólares 0011-0156-01-00067713

4. Tipo de financiamiento (marcar X)

Se recomienda "Adelanto Global"

Adelanto Global (X)
Financiamiento en automático.
Adelanto Puntual ()
Financiamiento via net cash a partir de versión "Empresas"

5. Afiliar a las siguientes pagadoras

(Contratos y TEA serán llenados por el Banco)

N°	RUC	Razón Social	Contratos	TEA
1	20602081061	CBC MARKET S.A.C.	S/	S/
			USD	USD
2			S/	S/
			USD	USD
3			S/	S/
			USD	USD
4			S/	S/
			USD	USD
5			S/	S/
			USD	USD
6			S/	S/
			USD	USD

6. Observaciones

--

PROTIVITI MEMBER FIRM PERU SAC

 JAVIER ORLANDO FLORES
 APODERADO PROTECTOR

Firma del Cliente

PROTIVITI MEMBER FIRM PERU SAC

 YVES CAINERO
 APODERADO PROTECTOR

Firma y sello del Gerente / Ejecutivo de cuenta /
 Sub Gerente / JAC
 V°B° de Firmas y Poderes

NOTAS IMPORTANTES:

- El cliente declara conocer y aceptar la información de sus números de cuenta a la empresa que realizará los pagos a través de nuestros sistemas.
- Los pagos se realizarán por el importe neto de intereses y comisiones.
- Los pagos no procesados, serán devueltos a la empresa pagadora/ordenante.
- Los pagos están sujetos a disponibilidad de la Cámara de Compensación Electrónica y/o Banco Central de Reserva, en caso de días no hábiles las operaciones serán procesadas al siguiente día hábil.



ANEXO N° 2: HOJA RESUMEN INFORMATIVA CONTRATO DE SERVICIO DE FACTORING ELECTRÓNICO

El presente documento refleja las comisiones y gastos aplicables al Contrato de Servicio de Factoring Electrónico, le fueron entregados para su lectura con anterioridad a la firma de estos documentos.

1. OPERACIÓN DE FACTORING

1.1. Cuenta Asociada. El otorgamiento del adelanto de instrumentos en cuentas del mismo banco conlleva al mantenimiento de una cuenta corriente o de ahorros asociada, la cual está sujeta a las comisiones y gastos establecidos en el contrato de dicho producto.

1.2. Comisión por Documento Procesado. Corresponde al servicio de registro, administración y cobranza de los Instrumentos materia de adelanto. El importe de esta comisión se fija por cada instrumento registrado en el servicio y asciende a S/3.50 ó US\$1.00. Esta comisión es cobrada al proveedor cada vez que el Cliente Pagador envía una instrucción de pago a través del Servicio de Factoring Electrónico.

NOTAS IMPORTANTES:

* Las Operaciones estarán afectas a los tributos correspondientes de acuerdo a las disposiciones legales vigentes. A la fecha de suscripción del presente documento, se encuentra vigente el Impuesto a las Transacciones Financieras (ITF) (0.005%).



* El Cliente declara que la presente Hoja Resumen Informativa, así como el Contrato le fueron entregados para su lectura con anterioridad a la firma de este documento y se absolvieron sus dudas, por lo que suscribe el presente documento en señal de aceptación y conformidad de toda la información consignada en ellos.

* Los fiadores solidarios y/o avalistas respaldan la presente obligación de crédito, así como cualquier otra obligación presente o futura, directa o indirecta que el Cliente haya contraído o asuma con el Banco durante la vigencia del Préstamo Comercial otorgado. La vigencia de la garantía será indefinida y sólo quedará liberada cuando el Cliente cumpla con todas las obligaciones garantizadas.

Anexo 9

NOTIFICACIÓN AL CLIENTE POR DERECHOS CEDIDOS AL BANCO BBVA CONTINENTAL.

BBVA

Creando Oportunidades.

Señor(a):
GASES DEL PACIFICO S.A.C.
AV LAS ORQUIDEAS 585 DPTO 1102
SAN ISIDRO, LIMA

Presente.-

Por medio del presente notificamos a ustedes que los créditos que emanan de la(s) siguiente(s) factura(s) negociable(s) han sido cedidos a BBVA Continental, identificado con RUC 20100130204 con domicilio en Av. República de Panamá 3055, San Isidro – Lima, a solicitud de su proveedor de acuerdo al siguiente detalle:

Proveedor: PROTIVITI MEMBER FIRM PERU S.A.C.

RUC: 20504950868

Nro. Único Banco	N° Factura	Vencimiento	Moneda	Importe
3381901884	F001-254	17/01/2020	\$	28,309.90

Si dentro del plazo de ley para la conformidad de facturas (8 días hábiles después de recibida la factura física, o notificada vía electrónica en el caso de facturas electrónicas) usted ha comunicado su disconformidad con alguna de estas facturas, le solicitamos se sirva enviarnos el sustento al correo conformidadfacturasnegociables@bbva.com. Si el sustento enviado es válido, la factura negociable no tendrá validez.

Las facturas confirmadas de forma expresa o tácita deben ser canceladas directamente en BBVA Continental (quien es nuevo titular de las acreencias) a través de ventanilla de atención, net cash o con instrucción de cargo en cuenta por medio de su ejecutivo de negocios. La instrucción de pago debe contener el "número único de banco".

Si usted realiza el pago al proveedor de forma directa o a través de cuenta bancaria ya sea BBVA Continental u otro banco, esto no se considera la cancelación de la factura porque no se ha pagado al tenedor legal de la factura (nosotros) y este incumplimiento posterior al vencimiento nos faculta a realizar el protesto e informar ante la Cámara de Comercio respectiva, generando intereses moratorios, compensatorios, comisiones y gastos asociados. Puede consultar las tarifas vigentes en www.bbvacontinental.pe

Nota: Para pagos con cheque otro banco debe considerar que el pago debe realizarse con 2 días hábiles de anticipación al vencimiento (por el canje del cheque).

Para cualquier consulta sobre la liquidación de pago, agradeceremos contactar con nuestra Línea de Soluciones para Empresas 595-1200 opción 6,2.

Atentamente,


Norma C. Gonzalez Gastelu
Jefe de Activos


Daniel D. Moreno Chaves
Especialista Cartera
Activo

Centro de Administración de Documentos Gases del Pacifico

N° RADICADO: 000730 RECIBIDO: CA

URGENTE: SI NO ANEXOS: SI NO

PCD: ca@bbva.com



Este documento no ha sido
Redactado en esta Notaría

Anexo 10

LIQUIDACIÓN DE DESCARGO POR FACTURAS CANCELADAS



ESTADO DE MOVIMIENTO CARTERA
PRODUCTO/SERVICIO : LETRAS DESCONTADAS
COD. CARTERA:826-2-906885 50 SITUACION AL: 18-09-2019

NUMERO DCCUM.	GIRADO / ACEPTANTE	NUMERO DCC ORIG.	CLAVE	FECHA VENCIMIENTO	DOCUMENTOS INGRESADOS	DOCUMENTOS DESCARGADOS	INTERESES	COMISIONES Y PORTES	GASTOS NOTARIALES
2281902500	LA POSITIVA SEGUROS Y REA	F00159	C	18-09-2019		10,133.62			
2281902499	LA POSITIVA VIDA SEGUROS	F00162	C	18-09-2019		6,756.08			
TOTALES						16,889.70			

SALDO ANTERIOR	SALDO ACTUAL
70,938.06	54,048.36

MONEDA : DOLARES AMERICANOS

TITULARES
PROTIVITI MEMBER FIR M PERU SAC

CLAVE
A = RENOVACIÓN Y = INGRESOS POR ERROR
C = CANCELACIONES Z = DESCARGO POR ERROR
D = DEVUELTA SIMPLE POR RASTREO
I = INGRESOS QR = CANCELACIÓN POR RASTREO
P = DEVUELTA PROTESTADA RR = RENOVACIÓN POR RASTREO
R = REINGRESO POR RENOV. PR = LIQUIDACIÓN POR REV.

TOTAL ABONADO

TOTAL CARGADO

OFICINA
OF.PARDO

FECHA
18-09-2019

CODIGO CUENTA CLIENTE			
ENTIDAD	OFICINA	CUENTA	D.C.
0011	0156	0100067705	72

HOJA
01

001019 - 2/2

DL0021

BBVA Av. República de Panamá 3055, San Isidro, Lima 37 P.U.C. 20100130204