



UNIVERSIDAD
PRIVADA
DEL NORTE

FACULTAD DE NEGOCIOS

Carrera de Contabilidad y Finanzas

“LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU INFLUENCIA
EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA RVC
NEGOCIACIONES EIRL, DISTRITO DE PUENTE
PIEDRA EN EL AÑO 2016”

Trabajo de investigación para optar al grado de:

Bachiller en Contabilidad y Finanzas

Autores:

Rosa Flor Brito Herrera

Asesor:

CPCE Oscar Guillermo Chicchón Mendoza

Lima - Perú

2017

ACTA DE AUTORIZACIÓN PARA PRESENTACIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

El asesor CPCE Oscar Guillermo Chicchón Mendoza , Docente de la Universidad Privada del Norte, Facultad de Negocios, Carrera profesional de Contabilidad y Finanzas, ha realizado el seguimiento del proceso de formulación y desarrollo de la investigación del(os) estudiante(s):

- Rosa Flor Brito Herrera

Por cuanto, **CONSIDERA** que el trabajo de investigación titulado: LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU INFLUENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA RVC NEGOCIACIONES ERIL, DISTRITO DE PUENTE PIEDRA EN EL AÑO 2016. para optar al grado de bachiller por la Universidad Privada del Norte, reúne las condiciones adecuadas por lo cual **AUTORIZA** su presentación.


CPCE Oscar Guillermo Chicchón Mendoza
Asesor

ACTA DE EVALUACIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

El Sr(a) *Dra. Guilliana Cisneros Dez.*; ha procedido a realizar la evaluación del trabajo de investigación del (los) estudiante(s): *Rosa Flor Brito Herrera.*; para aspirar al grado de bachiller con el trabajo de investigación: las cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa RVC Negociaciones EIRL, distrito de Puente Piedra en el año 2016.

Luego de la revisión del trabajo en forma y contenido expresa:

Aprobado

Calificativo: () Excelente [18 -20]

() Sobresaliente [15 - 17]

Buena [13 - 14]

() Desaprobado



Guilliana Cisneros Deza

Coordinadora Académica

Contabilidad y Finanzas Working Adult

UNIVERSIDAD PRIVADA DEL NORTE S.A.C.

Dra. Guilliana Cisneros Deza

Coordinadora de carrera

DEDICATORIA

A Dios que me ha dado la vida y fortaleza para terminar
Este proyecto de investigación, mis padres,
Esposo e hijo por su constante
Cooperación en este trayecto de mi vida y por ser parte
De este proceso que es muy importante para mí.

AGRADECIMIENTO

Todo esto nunca hubiera sido posible sin el apoyo incondicional de mi familia, mis padres,
esposo e hijo.

A todos ellos mi reconocimiento e infinita gratitud.

Tabla de contenido

ACTA DE AUTORIZACIÓN PARA PRESENTACIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN	2
DEDICATORIA	4
AGRADECIMIENTO	5
TABLA DE CONTENIDO	6
ÍNDICE DE TABLAS	7
ÍNDICE DE FIGURAS	8
RESUMEN	9
CAPÍTULO I INTRODUCCIÓN	10
1.1. Realidad problemática	10
1.1.1. Antecedentes	12
1.1.2. Bases Teóricas	18
1.2. Formulación del problema	28
1.3. Objetivos	28
CAPÍTULO II METODOLOGÍA	29
2.1. Población y Muestra	29
2.2. Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos	30
CAPÍTULO III RESULTADOS	33
CAPÍTULO IV DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES	53
REFERENCIAS	57

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1, Figura de la pregunta N°01 -----	33
Tabla 2, Figura de la pregunta N°02 -----	34
Tabla 3, Figura de la pregunta N°03 -----	35
Tabla 4 , Figura de la pregunta N°04-----	36
Tabla 5, Figura de la pregunta N°05 -----	37
Tabla 6, Figura de la pregunta N°06 -----	38
Tabla 7, Figura de la pregunta N°07 -----	39
Tabla 8 , Figura de la pregunta N°08 -----	40
Tabla 9, Figura de la pregunta N°09 -----	41
Tabla 10 , Figura de la pregunta N°10-----	42
Tabla 11, Figura de la pregunta N°011 -----	43
Tabla 12, Figura de la pregunta N°12-----	44
Tabla 13, Figura de la pregunta N°13-----	45
Tabla 14, Figura de la pregunta N°14-----	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 15 , Figura de la pregunta N°15-----	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 16, Figura de la pregunta N°16-----	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 17, Figura de la pregunta N°17-----	49
Tabla 18, Figura de la pregunta N°18-----	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 19 , Figura de la pregunta N°19-----	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 20 , Figura de la pregunta N°20-----	¡Error! Marcador no definido.

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Composición de las cuentas por cobrar	20
Figura 2, procedimientos para el cobro	22
Figura 3, <i>Ratio de Liquidez Corriente</i>	25
Figura 4, <i>Ratio prueba ácida</i>	25
Figura 5, <i>Ratio prueba defensiva</i>	26
Figura 6, <i>Ratio capital de trabajo</i>	26
Figura 7, <i>Ratios de liquidez de las cuentas por cobrar</i>	26
Figura 8, <i>Ratios de liquidez de las cuentas por cobrar</i>	27
Figura 9 grafica de la tabla 1	33
Figura 10 , grafica de la tabla 2	34
Figura 11, grafica de la tabla 3	35
Figura 12 , grafica de la tabla 4	36
Figura 13 , grafica de la tabla 5	37
Figura 14 , grafica de la tabla 6	38
Figura 15 . grafica de la tabla 7	39
Figura 16 , grafica de la tabla 8	40
Figura 17, grafica de la tabla 9	41
Figura 18, grafica de la tabla 10	42
Figura 19, grafica de la tabla 11	43
Figura 20, grafica de la tabla 12	44
Figura 21, grafica de la tabla 13	45
Figura 22 , grafica de la tabla 14	46
Figura 23, grafica de la tabla 15	47
Figura 24, grafica de la tabla 16	48
Figura 25, grafica de la tabla 17	49
Figura 26, grafica de la tabla 18	50
Figura 27, grafica de la tabla 19	51
Figura 28 , grafica de la tabla 20	52

RESUMEN

El presente estudio trata de enseñar cómo influye las cobranzas en la liquidez de una empresa y como darle solución para mejorar esta situación que atraviesan muchas empresas hoy día que no ponen en práctica instrumentos financieros.

PALABRAS CLAVES: Liquidez, Gestión de Cobranza, Capital

CAPÍTULO I INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

Unas de las actividades a nivel mundial más beneficiadas es el desplazamiento de cargas, almacenamientos y mensajería, la cual ha aumentado debido al comercio de importación y exportación de productos en el país, es decir, que el sector transporte presenta un nivel de avance, muestra reportada por el Boletín de Producción Nacional del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), señalando que el sector de transporte, almacenamiento y mensajería creció en el mes de agosto 2017 en 1,6% tanto por el aumento en las actividades del sector Transporte (1,72%), reflejando que esta área va en aumento.

A nivel internacional, las empresas son las creaciones más complejas, ya que es una agrupación de personas que se relacionan para alcanzar metas, asegurando trabajo y bienestar de muchas familias. De esta manera, el hombre es quien realiza las tareas, delegando funciones en la organización y distribución de los recursos. A través del área administrativa, se operacionaliza todo el andamiaje de control y gestión de las operaciones contables.

En este sentido, la empresa realiza cinco actividades administrativas importantes, tales como; planeación, organización, dirección, coordinación y control. En la dirección, se realizan el progreso de los estados financieros, comercial y contable.

El éxito de la empresa depende directa e indirectamente de su buen manejo administrativo, allí se realizan una serie de tareas como las cuentas por cobrar, donde se inspeccionan los incrementos y recortes vinculados a la venta de conceptos de los diferentes productos y servicios. De modo que estas cuentas están compuestas por letras de cambio, títulos de crédito y pagarés a favor de la empresa. Así mismo, las cuentas por cobrar forman parte del balance general de la organización como parte de su crédito o haber, ya que con el tiempo se transformarán en efectivo para la compañía.

En consecuencia, forma parte de la armadura financiera de las empresas representando aproximadamente el 79% de los activos circulantes y un 34% de los activos totales. Allí se evidencia la importancia de las cuentas por cobrar que tienen gran peso en la liquidez de las

empresas de cualquier rubro, pero sin embargo se manifiestan fallas en los sistemas de crédito y cobranza.

A nivel nacional, todas las organizaciones empresariales, de pequeña a gran escala, realizan procesos de cuentas por cobrar, las mismas se componen básicamente de dos pilares básicos, la de facturación, y los pagos.

Es por ello, la relevancia de la solvencia en un negocio para adquirir dinero en efectivo. Por lo tanto, una óptima apreciación y posición de los agentes financieros, requiere: mantener el nivel de capital de trabajo apto para realizar la aplicación de procedimientos que sean necesarias y generar un remanente que facilite a la empresa seguir eficientemente con su actividad y que genere ingresos suficientes para cubrir las necesidades de los gastos financieros que le exija la estructura de endeudamiento en el corto plazo.

Igualmente, la inversión de las cuentas por cobrar se establece por la cantidad de las ventas a crédito y por la cantidad de días que transcurren entre las fechas de las ventas y las cobranzas. Para realizar la medición en las Cuentas por Cobrar, se ejecutan pruebas de liquidez. En esta medida, para garantizar que la cobranza sea efectiva y se apliquen un promedio de días reducidos para la recuperación de la liquidez, se aplican variables de las políticas de crédito.

Es por ello, que a nivel regional y local, se observan empresas que no llevan con regularidad los procesos administrativos acarreado problemas de liquidez, casos estudiados, en investigaciones realizadas, especialmente la de (Payhuanca, 2017 p.10), al reflejar que el 65% de las empresas en el Perú, laboran de forma por así decirlo irregular lo cual facilita cierres, por el desorden en los procesos administrativos, cuentas por cobrar, en tiempos no determinados, desestabilizando las finanzas, el deterioro de las cuentas por cobrar, trae como consecuencia una baja fluidez e incluso la deserción de la empresa en la industria debido a los escasos activos fijos que poseen.

La investigación se encuentra basada en una empresa dedicada al rubro del Transporte de carga Pesada Refrigerada, RVC Negociaciones EIRL, ubicada en Cal. Eucaliptos Mza. J, Lote. 5b Urb. Shangrilla (km 25 de la Panamericana Norte) del distrito de Puente Piedra en la provincia de Lima. Cuya misión es garantizar el traslado de productos frescos bajo el concepto estricto chequeo de la cadena de frío según tipo de producto, para cumplir eficazmente con los requerimientos del consumidor final.

Lamentablemente, la organización ha empezado a sufrir deterioros en sus ganancias por falta de dirección, verificación y descripción de las cuentas por cobrar, viéndose perjudicada en su rentabilidad, propinando una ruptura en el movimiento de los fondos. Acarreando, un problema de incumplimiento y rentabilidad traduciendo en uno de liquidez. Dentro de este marco, se hace presente un nivel alto de morosidad en los pagos que necesitan ser cobrados a los clientes, debido a que se tiene una cartera pesada muy alta.

Por lo cual, con la intención de conocer la razón de liquidez de la empresa, se requiere detallar y describir las cuentas por cobrar para así, se calculan la disposición de la empresa para hacer frente a sus compromisos de corto plazo. Parte del estudio de éstas razones se puede determinar la solvencia de efectivo de la empresa y su capacidad de permanecer solvente cuando se presentan situaciones fatales.

1.1.1. Antecedentes

Son trabajos de investigación realizadas por otros investigadores. Este estudio es producto de revisiones de otras investigaciones relacionadas con las variables presentes en el problema, Cuentas por cobrar y liquidez. En las que se destacan las siguientes:

1.1.1.1. A nivel Nacional

Mendoza (2015) “Administración de Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez de las Empresas Ferreteras del Distrito de San Martín de Porres 2015”, de la Universidad Privada del Norte, de la Facultad de Negocios de la Carrera de Administración. El objetivo de la investigación consistió en determinar de qué manera la administración de cuentas por cobrar repercute en la liquidez de las empresas ferreteras del distrito de San Martín de Porres. La metodología empleada fue cualitativa, tipo de estudio descriptivo y correlacional; diseño no experimental, ya que no se manipulará las variables deliberadamente. Así mismo, se fundamenta en situaciones reales, realizando una descripción de las variables que se hacen presentes para posteriormente analizarlas. Para ello se utilizaron diversas técnicas e instrumentos de recolección de datos como la revisión documental, las encuestas y las fichas bibliográficas. Dicha investigación concluyó que el proceso de políticas que aplica la empresa para la implementación de las cuentas por cobrar, repercute directamente en la liquidez de las empresas ferreteras del distrito de San Martín de Porres, donde éstas empresas no tienen un correcto procedimiento de gestión de cuentas por cobrar y por consecuencia tienen grandes debilidades con la fluidez del efectivo para sanear eficientemente sus deudas y de esta manera continuar con sus actividades. Por último, en la investigación se generaron 3 hipótesis las cuales fueron validadas y aceptadas, todas indicaron que, con una buena política de gestión de cuentas por cobrar, éstas van a incidir en el nivel de liquidez de las empresas ferreteras del distrito de San Martín de Porres.

Así mismo, Pérez y Ramos (2016), desarrollaron un estudio “Implementación de un Sistema de Control Interno en las Cuentas por Cobrar y su incidencia en la Liquidez de la Empresa bagservis Sac, en Trujillo, en el año 2016.” Facultad de Negocios, Carrera de Contabilidad y Finanzas, de la Universidad Privada del Norte, de la carrera: Contador Público. Donde el objetivo general consistió en analizar la incidencia de la implementación del sistema de control interno en la liquidez de Bagservis SAC. La metodología empleada fue la cuantitativa, el tipo de diseño de investigación: Experimental. La población estuvo estructurada por todos los rubros contables de la Empresa Bagservis SAC, de la ciudad de Trujillo. Las técnicas de recolección de datos, fue la encuesta, entrevista y análisis documental. Como instrumento: guía de análisis documental, guía de entrevista y cuestionario. El procesamiento de los datos se aplicó la estadística descriptiva e inferencial

pues describió las características del objeto del estudio, luego se clasificó, se estableció tablas y frecuencias. En dicha investigación se concluyó que es necesario la implementación de un sistema de control interno en la liquidez de la empresa Bagservis SAC, debido a que el mismo genera significativamente en la liquidez mediante las operaciones de cuentas por cobrar.

A su vez, Arrunategui (2014), realizó un trabajo denominado, El Problema de Liquidez y Rentabilidad con un Enfoque Social en la Gestión de la Sociedad de Beneficencia Pública del Callao – Perú 2012-2014. En la Universidad Nacional Mayor de San Marcos de la facultad de ciencias contables, para optar el Grado Académico de Magíster en Contabilidad con Mención en Contabilidad de Gestión. Cuyo objetivo principal fue, Determinar si el problema de liquidez y rentabilidad con enfoque social influye en la gestión administrativa de la Beneficencia Pública del Callao – Perú. El paradigma empleado fue el cuantitativo con un tipo de investigación Aplicada, por cuanto se utiliza conocimiento pre existente para un propósito concreto y porque nos permitió manipular las operaciones e información obtenida. El diseño de la investigación es Descriptivo y explicativo, puesto que analiza la problemática presentada en la Sociedad Beneficencia Pública del Callao.

La población objeto de estudio estuvo compuesta por las 198 personas que laboran en las diferentes áreas de la Sociedad de Beneficencia Pública, la muestra, estuvo constituida por 131 personas conformada por directores, funcionarios, contadores y servidores. Las técnicas de recolección de datos fichas bibliográficas, encuestas y entrevistas, permitiendo llegar a las siguientes conclusiones: la información obtenida como producto de la investigación, establecieron el nivel de razón corriente que influye en la realización de las metas y objetivos de la gestión financiera de la Sociedad de Beneficencia Pública del Callao. Así mismo, el nivel de capital de trabajo influye positivamente en la eficiencia y eficacia de la gestión administrativa, considerando que permitirá contar con los recursos necesarios e indispensables para el cumplimiento de presupuesto anual.

Payhuanca (2017) “Alineando la Organización a la Estrategia de la Empresa” caso: Radel Business. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Piura. Para optar el título de: Licenciado en Administración de Empresas. Su objetivo, fue realizar el análisis de una empresa peruana, por medio de la metodología de “El Octógono”,

considerado como el instrumento más completo para analizar cómo es y cómo funciona una organización de manera integral y así poder lograr mejores soluciones. Para el entendimiento de los principales problemas de la empresa, se empleó la metodología de “El Octógono”, debido a que permite el diagnóstico empresarial que tiene en cuenta a todos los actores y todas las consecuencias sobre la realidad de la organización.

Este trabajo de investigación permitió identificar un problema de liquidez muy delicado dentro de la empresa debido principalmente a una débil política de compras y cobranzas. Asimismo, se aportó a la empresa un plan de acción inmediato (nuevas políticas de ventas, créditos e inventario) para que la empresa logre superar esta situación económica. Se logró identificar que la empresa falló en los tres niveles de “El Octógono”: Eficacia, atraktividad y unidad, siendo este último el punto clave para la supervivencia de cualquier empresa, pues en él descansan los dos primeros niveles.

Por último, Ninamango (2015), presento un estudio titulado: Liquidez Empresarial; Warrant como Alternativa de Financiamiento: Caso Empresa Ostim. Realizado en la Universidad Ricardo Palma. En el presente estudio, queda evidenciado que ha venido aumentando la capacidad gerencial que permite el crecimiento de las compañías a pesar de la aplicación de medidas liberales dictadas por el gobierno que afecta directamente el sector automotriz. Lamentablemente, dicho sector cuenta con un problema unificado el cual consiste en el sobre stock de inventarios y la necesidad de mejorar métodos logísticos que mejoren el proceso de compras. Por lo tanto, la empresa Ostim S.A., ha disminuido significativamente el volumen de las ventas debido a un precario sistema de compras, por lo que se hizo necesario la implementación de herramienta alternativa de financiamiento a corto plazo como es el Warrant, lo cual conlleva a un costo financiero cuyo impacto se midió por medio de diversas teorías.

Por consiguiente, la investigación tiene como objetivo evaluar en qué medida el Warrant contribuye a resolver problemas de liquidez en el corto plazo, y simultáneamente el sobre abastecimiento de inventarios debido a una incorrecta política de compras. Con la aplicación del instrumento financiero antes mencionado, se pudo mejorar significativamente las finanzas permitiendo posicionar a la empresa en el mercado peruano. La metodología empleada en el presente trabajo de investigación es de tipo Experimental por cuanto se busca

indagar sobre las causas del problema y su liquidez financiera, de igual manera identificar la reposición de la mercadería de más alta rotación. De igual manera, la investigación es aplicativa ya que se logra aportar una solución a la falta de liquidez en el corto plazo por medio de distintos métodos aplicados. Por último, se puede indicar que el Warrant proporciona beneficios efectivos a la empresa, por medio de la movilización de los activos improductivos sin necesidad de ponerlos en venta, siempre y cuando se demuestre que los inventarios pertenecen a la empresa. De igual forma, permite financiar el periodo de acopio y enfrentar al mercado siendo la empresa más útil en el manejo de stock, pudiendo ser retirados los inventarios en custodia y de esta manera garantizar a la empresa una competitividad efectiva y una variedad de productos que pueda ofertar al mercado.

1.1.1.2. A Nivel Internacional

Para Gálvez, C y Pinilla, K (2008), desarrollaron su tesis, titulada, Gestión de las Cuentas por Cobrar, teoría y Aplicación. Universidad del Bio-Bio, para alcanzar la titulación de Contador Auditor. Facultad de Ciencias Empresariales. Depto. de auditoría e Informática. Campus Chillán, Chile. Su objetivo principal fue determinar en forma teórico-práctico, las herramientas utilizadas que facilita la toma de decisiones en la gestión de cuentas por cobrar de las empresas comerciales. La aplicación a una empresa local, donde estudiaron los procedimientos fundamentales, relativos a la gestión de cuentas por cobrar. Determinando como se administran actualmente las cuentas por cobrar, las políticas de crédito y cobranzas, y como manejan el nivel de peligro que tiende tolerarse en el crédito. Realizado este análisis, procederemos a revelar los problemas fundamentales que presentan dichos procedimientos. Finalmente se propone los cambios requeridos para garantizar una efectiva gestión de cuentas por cobrar, fundamentando los procedimientos y medidas que garanticen el logro de este objetivo.

De esta manera, Acosta (2016), presento un estudio denominado, Decisiones Económicas que toman los Clientes Morosos del Sistema financiero. Realizado en la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Facultad de Economía. El objetivo de su investigación consistió en investigar los incentivos que tienen las Instituciones Financieras para la recuperación de la cartera morosa de sus clientes. El tipo de investigación es histórica exploratoria descriptiva. Dicho estudio concluyo que el mercado de administración de cartera tiene muchas oportunidades de realizar una gestión óptima y focalizada

convirtiéndola en eficiente a través de una adecuada segmentación y clusterización tomando en cuenta las especificaciones de los clientes y los esfuerzos de gestión que se necesitan para cada caso.

Por su parte, Cueva (2017), efectuó una investigación, reseñada Análisis Conceptual de los Títulos del Banco Central para el Reciclaje de Liquidez. Realizada en la Pontificia Universidad Católica del Ecuador. Facultad de Economía. Cuyo objetivo general fue Analizar los Títulos del Banco Central para el mecanismo de reciclaje de liquidez. El tipo de investigación explorativa y descriptiva, ya que, al ser los Títulos del Banco Central, se busca evaluar la incidencia de las transacciones de TBCs para el mercado de valores, así como para el Estado y empresas. La investigación cuenta con una orientación mixta porque abarca datos cuantitativos y cualitativos. Los datos cualitativos surgen de las técnicas y métodos a emplear, es decir, de entrevistas a personas que se encuentran relacionadas con el tema adicionalmente se tomará en cuenta una entrevista para obtener el punto de vista de las empresas que se han visto beneficiadas con el mecanismo de reciclaje. Por otra parte, la información cuantitativa resulta del estudio estadístico de las bases de datos que actualmente existen sobre las variables presentadas.

Se concluyó que el contexto macroeconómico actual así como el modelo económico utilizado en la presidencia del economista Rafael Correa que conlleva a la implementación de los Títulos del Banco Central como un mecanismo de reordenamiento monetario ante un escenario de falta liquidez para el pago a proveedores, con esto se busca administrar el dinero excedente y distribuirlo a instituciones deficitarias, este mecanismo adicionalmente permite la integración de los diferentes actores de la economía además de la dinamización del sistema financiero.

Martínez (2011), desarrollo una tesis con el nombre: Inversiones y Cuentas por Cobrar a Valor Razonables: Un análisis desde la perspectiva de las PYME. Realizada en la Pontificia Universidad Javeriana, trabajo para optar al título de contador público. Colombia. Tiene como principal objetivo el análisis de posibles efectos a las que se puede ver enfrentada la mediana empresa colombiana, una vez decida medir sus instrumentos financieros y sus cuentas por cobrar a Valor Razonable.

En la presente investigación se concluyó que Valor Razonable, entendido en el contexto de la NIIF para PYME, no difiere del concepto y objeto de análisis en las NIIF Completas. La delimitación que IASB pretende hacer, con el fin de disminuir el costo de realizar mediciones complejas, se basa en acompañar los pronunciamientos con frases como “siempre y cuando se pueda medir con fiabilidad”, “costo o esfuerzo desproporcionado”, o “impracticabilidad”.

1.1.2. Bases Teóricas

1.1.2.1. Cuentas por Cobrar

Las cuentas por cobrar es la extensión de derechos producidos negocios, productos concesión de créditos, para clientes fijos y otros nuevos. Desde el enfoque de la contabilidad, en palabras de Araiza (2005) “es un activo circulante que en un plazo corto se convertirá en efectivo o inversión”. Es un recurso monetario que pertenece a una empresa y que se espera genere una ganancia a futuro. En este sentido, las cuentas por cobrar a clientes son necesarias que se manejen de acuerdo al precio inicial que se delimito junto al cliente.

Así mismo, las cuentas por cobrar mediante moneda extranjera se deben evaluar de acuerdo al cambio bancario inmersos a la fecha de los estados financieros. Así mismo, los saldos acreedores por anticipos y los saldos a favor en las cuentas por cobrar se deben clasificar como cuentas por pagar en caso que su importancia lo exija.

Cuando una compañía vende bienes y servicios, requiere efectivo en la fecha de distribución o antes de la misma o bien puede otorgar créditos a los usuarios y aceptar atraso en el pago. La aceptación del crédito representa financiar a un cliente, se trata de una inversión vinculada a la negociación de un producto o de un servicio. Lo vendido al crédito involucra una obligación de su pago posterior que se modifica en cuentas por cobrar, reuniendo las herramientas de crédito que sean necesarios para garantizar la operación.

La política de cuentas por cobrar es un beneficio de mercadotecnia y sirve especialmente para fomentar las ventas, por medio de la planeación, promoción y distribución del producto.

Composición de las cuentas por cobrar

a. Cuentas por cobrar comerciales (Factura y Letras)

Son aquellas cuentas que comprenden las subcuentas que fundamentan los derechos de cobro a terceros que provienen de las transacciones de bienes y/o servicios que ejecuta la compañía en base al objeto de su empresa. (Ayala, 2008, p.1)

b. Facturas, boletas y otros comprobantes por cobrar

Representan la financiación otorgada a usuarios por venta de bienes o asistencia de algún servicio que usan cuando todavía no se haya emitido el escrito, pero que generan la retribución que perjudica la ganancia correspondiente con cargo a la cuenta por cobrar pertinente. Mediante esta situación, hay que anotar el derecho de cobro en esta subcuenta.

Divisionarias

1211 No emitidas

1212 Emitidas

1213 En cobranza

1214 En descuento

122 **Anticipos recibidos de clientes:** Esta subcuenta constituye el patrimonio admitido del usuario a cuenta de ventas posteriores. Se procesará cuando se concreta la transacción.

123 **Letras por cobrar:** Esta subcuenta simboliza los créditos con usuarios que se formalizan con efectos de giro reconocidos por esos clientes a cambio de facturas y boletas por cobrar.

Divisionarias

1231 Cartera

1232 En cartera

1233 En descuento

129 **Cobranza dudosa:** Representa las cuentas por cobrar a los usuarios debido a que la recompensa se define como incierta. Esta reúne importes, boletas y otros recibos por cobrar, letras por cobrar y otros derechos de cobro, que se consideran como dudosa para su rescate, se registrará equivalentemente con los suministros para cobranza incierta contabilizada en la cuenta 19. Estimación de Cuentas de Cobranza Dudosa.

Divisionarias

1291 facturas, boletas y otros comprobantes por cobrar

1293 letras por cobrar

A continuación, se presenta un gráfico donde se visualiza la composición de las cuentas por cobrar:

Plan Contable General Revisado	Plan Contable general Empresa
12 Clientes	12 Cuentas por Cobrar Comerciales terceros
Contenido: Agrupa las cuentas vinculadas que representan acreencias que se originan por ventas de bienes y servicios que realiza la empresa en razón de su actividad.	Contenido: agrupa la subcuenta que representa los derechos de cobro a terceros que se derivan de las ventas de bienes o servicio que realiza la razón de su objeto de negocio.
Divisionaria	Sub cuentas y Divisionarias
121 Facturas por cobrar	121Facturas, boletas y otros comprobantes por cobrar
122 Anticipos recibidos	1211No emitidas
	1212 Emitidas
123 Letras (o Efectos) por cobrar	1213En cobranza
	1214 En descuento
129 Cobranzas dudosas	122 Anticipos recibidos de clientes
	123Letras por cobrar
	1231Cartera
	1232 En cobranza
	1233 En descuento
	129 Cobranza Dudosa
	1291 Facturas, boletas y otros comprobantes por cobrar.
	1293 Letras por cobrar

Figura 1. Composición de las cuentas por cobrar

Fuente: Ayala 2008.

c. Cuentas por cobrar no comerciales (al personal, terceros y afiliados)

Esta cuenta reemplaza a la cuenta 12. Clientes del actual plan de cuentas. Se considera que una de las causas de este cambio es alcanzar una adaptación óptima de esta cuenta para su presentación en el Balance General, por lo que se debe tener en cuenta que las compañías tienen procedimientos comerciales con terceros y con sus empresas vinculadas. Por lo que es imperioso mostrar la información financiera teniendo en cuenta estos conceptos separados.

d. Características principales de las políticas de cobranza:

De acuerdo a lo planteado, por Moreno (1997), son elecciones fundamentales para acortar y valorar los métodos que sigue una compañía para cobrar a su plazo las cuentas a cargo de usuario. Frecuentemente, esta habilidad es muy variable y se ve afectada a la plaza y giro del negocio en que actúa la empresa. En condiciones normales:

- En la primera semana de vencida la factura se le hace un llamado al cliente,
- A los 15 días se le envía un recordatorio amable,
- A los 30 días un nuevo recordatorio más enérgico, y
- Mientras el mes siguiente se puede administrar la cobranza por medio de un gerente de la compañía.

- Si el cliente no salda su adeudo, éste debe dirigirse al departamento legal para su cobro. El progreso de recaudación se puede presentar por un monto alto, pero se necesita de dureza para no extender el proceso de cobranza y reducir al máximo las pérdidas por cuentas incobrables. Es importante señalar, que cuando los clientes observan que la empresa es exigente en las políticas establecidas para el cumplimiento de los cobros efectúan compromisos con mayor puntualidad. Métodos legales o con pactos que se logren alcanzar para que el cliente liquide su deuda. Los costos de demora son altos, generan consecuencias negativas para la configuración financiera de la empresa.

e. Tipos de técnicas de cobranza

Actualmente se presenta el funcionamiento de un alto número de técnicas de cobranza. En consecuencia, a medida que se incrementa el retardo elevado de una cuenta, las tareas de cobranza exigentes, por lo tanto, se mencionan algunas técnicas simples según marcha que deben seguir.

f. Procedimiento para el cobro.

A medida que las deudas pertenecientes a las cuentas por cobrar, son más antiguas, el procedimiento de recaudo se realiza de manera rigurosa y personal, y es como sigue:

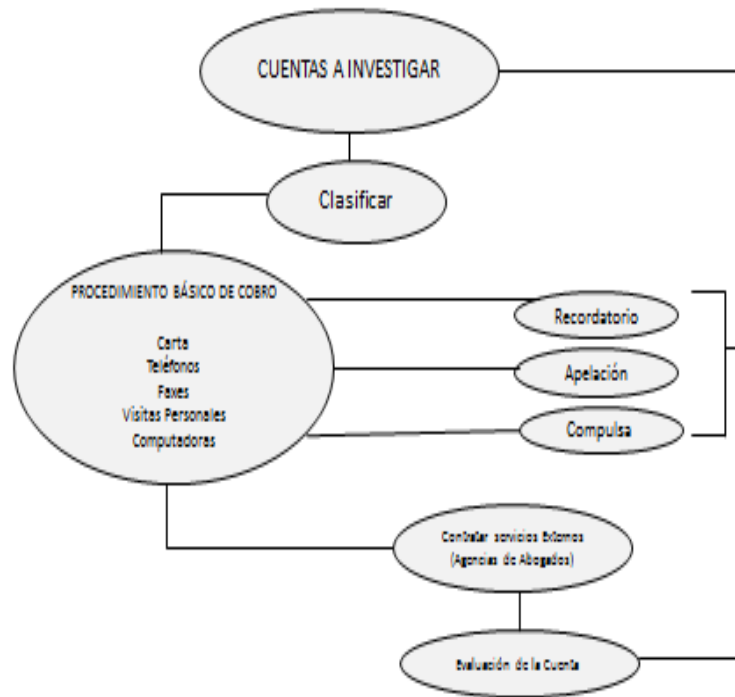


Figura 2, procedimientos para el cobro

Fuente: Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas Finanzas II.

g. Clasificación de las políticas de Cobranza

Se clasifican en:

- Cobranza estricta por crédito liberal
- Cobranza liberal por crédito estricto
- Cobranza liberal por crédito liberal
- Cobranza estricta por crédito estricto

Las políticas de Cobranza por crédito liberal, Cobranza liberal por crédito estricto, Cobranza liberal por crédito liberal, son las direcciones mucho más utilizada esencialmente en las transacciones de ventas al menudeo y en las empresas de servicio. La Cobranza rigurosa por crédito exigente está relacionada con intercambios de deudas que comprometen préstamos en efectivo por bancos y entidades financieras. Así mismo, la cobranza se planifica pensando en el deudor y no en el cobrador, buscando el cumplimiento de los lapsos necesarios para el éxito de la empresa y eso va a depender que se cumpla el ciclo Ventas-Clientes-Cobranza.

h. Valuación de las cuentas por cobrar comerciales

Las cuentas por cobrar comerciales, también conocidas como reserva para cuentas dudosas o reserva para cuentas malas, se emplean mostrando en el arqueo general a su valor nominal menos una cuenta de valuación titulada estimación de cuentas incobrables. Con la intención de realizar un análisis a los estados financieros, los escritos y las cuentas, se deben exteriorizar separadamente y reflejar el importe planificado de las cuentas por cobrar incobrables.

i. Requisitos de información de las cuentas por cobrar

Una adecuada gestión necesita de comunicación constante acerca de los pagos de los usuarios y deudores. Los cambios de los negocios establecidos con los clientes a través de una cuenta por cobrar, se relaciona mediante la demanda de la información que el deudor requiere, por lo que las empresas dedicadas a los servicios realizan interrupciones de los mismos por la carencia de entrega oportuna debido a que necesitan información inmediata y eficaz.

Ahora, las empresas deben realizar avisos diarios para dar un mejor servicio a los clientes mediante operaciones diarias realizadas y registrarlas de manera oportuna de manera que los saldos del día siguiente tengan las operaciones del día previo. Mediante las herramientas de las computadoras y las comunicaciones se piensa que no se presenta mayor problema. La persona encargada de gestionar tiene el gran reto de controlar que las operaciones sean asentadas eficiente y correctamente.

En este sentido, para la aplicación de las operaciones de cuentas por cobrar, pueden tener varias fuentes de ventas y cobros, como el sistema bancario en el caso de los pagos en bancos o por medio de sucursales propias de la compañía, por lo que se hace necesario realizar una buena coordinación en cada negociación para que las mismas puedan ser visualizadas por el sistema.

De tal forma, que se debe evaluar las necesidades de la empresa y su capacidad de financiar deudas, para que puedan aplicarse diferentes sistemas de información que soporten e informen de procedimientos como: exceso de deuda sobre el límite de crédito aprobado, devoluciones del correo de estados de cuenta por direcciones erróneas o por cambio de domicilio del cliente, cheques devueltos por los bancos de pagos realizados por clientes, las cuales deben ser atendidos urgentemente para proteger el sano ejercicio.

Es de vital importancia para la empresa contar con un sistema de administración de cuentas por cobrar que este perfectamente sincronizado con el desarrollo contable de la empresa, de manera que se pueda asegurar que la contabilidad sea integrada diariamente por medio de procedimientos de venta a crédito o a plazos. De no existir dicho sistema con los procedimientos adecuados, se considera que el mismo no generara ningún beneficio esperado en favor de garantizar los objetivos de la empresa.

1.1.2.2. Liquidez

La liquidez la capacidad que tiene una empresa para cumplir con sus obligaciones de realizar pagos a corto plazo, producto de sus compromisos contraídos. Por lo tanto, Duarte (2011), define liquidez como:

“la capacidad que tiene una empresa para obtener dinero en efectivo. Es decir, es la proximidad de un activo a su cambio en dinero. Para medir la liquidez de una empresa se utiliza el ratio o razón de liquidez. Los Ratios, son herramientas para la toma de decisiones. Sirven para obtener un breve diagnóstico de la gestión económica y financiera de una organización. Del estudio de estas razones se puede notar la solvencia de efectivo de la empresa y su disposición de permanecer solvente en caso de acontecimientos adversos”.

Por consiguiente, las ratios de liquidez evalúan la capacidad de pago, el dinero en efectivo que dispone la organización para solventar sus deudas. Es importante mencionar, que la mejor manera de calcular la ratio de liquidez de una empresa es dividir el activo corriente (recursos más líquidos de la empresa) entre el pasivo corriente (deudas a corto plazo de la empresa).

a. Ratio de Liquidez Corriente:

La manera de calcular el ratio de liquidez de corriente se consigue dividiendo el activo corriente entre el pasivo corriente. El activo corriente incluye básicamente las cuentas de caja, bancos, cuentas y letras por cobrar, valores de cómodo convenio e inventarios. El ratio es la primordial medida de la liquidez, dado que refleja la dimensión de deudas a corto plazo que son protegidos por elementos del activo, ya que la conversión en efectivo pertenece al término de las responsabilidades.

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

Figura 3, Ratio de Liquidez Corriente

Fuente: Universidad Tecnológica Nacional

b. Ratio prueba ácida

Este indicador es calculado restando el inventario del activo corriente y dividiendo esta diferencia entre el pasivo corriente. Es necesario mencionar que los inventarios no se incluyen en este análisis porque se encuentran en el grupo de activos menos líquidos y son vulnerables a pérdidas en caso de quiebra.

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Figura 4, Ratio prueba ácida

Fuente: Universidad Tecnológica Nacional

c. Ratio prueba defensiva

Es la que permite medir la capacidad efectiva de la compañía en el corto plazo; supone únicamente los activos mantenidos en Caja y Bancos y los valores negociables, descartando la influencia de la variable tiempo y la incertidumbre de los precios de las demás cuentas del activo corriente.

$$\text{Prueba defensiva} = \frac{\text{Cajas y Bancos} * 100}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Figura 5, Ratio prueba defensiva

Fuente: Universidad Tecnológica Nacional

d. Ratio capital de trabajo

Evidencia la relación entre los Activos Corrientes y los Pasivos Corrientes. El capital de trabajo, es el resultado que generan las operaciones luego de pagar las deudas inmediatas, es decir, la diferencia entre los activos corrientes menos pasivos corrientes, reflejando el dinero disponible para la operatividad diaria.

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

Figura 6, Ratio capital de trabajo

e. Ratios de liquidez de las cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar son activos que se presentan únicamente en la medida que se pueden cobrar en un tiempo prudencial. Se puede distinguir mediante dos indicadores:

$$\text{Periodo Promedio se Cobranza} = \frac{\text{Cuentas por Cobrar} * \text{días del año}}{\text{Ventas anuales en cuenta corriente}}$$

Figura 7, Ratios de liquidez de las cuentas por cobrar

Fuente: Universidad Tecnológica Nacional.

$$\text{Rotación de las Cuentas por Cobrar} = \frac{\text{Ventas anuales en cuenta corriente}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$$

Figura 8, Ratios de liquidez de las cuentas por cobrar

Fuente: Universidad Tecnológica Nacional

1.2. Formulación del problema

Problema General

¿Cuál es la influencia de las cuentas por cobrar en la liquidez de la Empresa RVC Negociaciones EIRL del distrito de Puente Piedra en el año 2016?

Problemas Específicos

1. ¿Cómo serán los procesos de cobro que realiza la Empresa RVC Negociaciones EIRL y que tienen influencia en su estado de liquidez?
2. ¿Qué características de las políticas de cobranza tendrán influencia en la liquidez de la Empresa RVC Negociaciones EIRL?

1.3. Objetivos

Objetivo General

Determinar la influencia de las cuentas por cobrar en la liquidez de la Empresa RVC Negociaciones EIRL del distrito de Puente Piedra en el año 2016.

Objetivo Específico

1. Establecer los procesos de cobro que realiza la Empresa RVC Negociaciones EIRL y su impacto en el estado de liquidez del año 2016.
2. Describir las características principales de las políticas de cobranza, entre ellas el análisis de antigüedad de las Cuentas por Cobrar, las relaciones básicas y los diferentes tipos de técnicas de cobranza, y su influencia en la liquidez en la Empresa RVC Negociaciones EIRL del distrito de Puente Piedra en el año 2016.

CAPÍTULO II METODOLOGÍA

En el presente estudio se incluye la metodología correspondiente a los métodos o técnicas, los procedimientos que el investigador utiliza para alcanzar los objetivos de la investigación. Por lo tanto, está circunscrita en la metodología cuantitativa.

El presente estudio se desarrollará dentro de la investigación descriptiva, para Arias (2012), la investigación descriptiva “consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su estructura o comportamiento” (p.24). Así mismo es correlacional, dado que su finalidad es determinar el nivel de asociación existente entre dos o más indicadores, aplicando técnicas estadísticas. De tal manera, la investigación pretende determinar la composición de las cuentas por cobrar y su influencia de liquidez de la Empresa RVC Negociaciones EIRL, Lima, Puente Piedra.

Por otra parte, el diseño es un plan global que integra un modo coherente y adecuadamente de las técnicas de recogida de datos a utilizar, análisis previstos y objetivos. En opinión, Hernández, Fernández y Baptista (2010) refieren que, el diseño de la investigación corresponde a un diseño no experimental transaccional. En este sentido señala que “la investigación no experimental es aquella que se realiza sin manipular deliberadamente la variable...” (p.184).

2.1. Población y Muestra

2.1.1 Población

La población, es un conjunto total de individuos que tienen varias características en común; también se denomina universo. Para Ander Egg (2000), “el universo o población constituye la totalidad de un conjunto de elementos, será el objeto que se desea investigar y de las cuales se estudiará una fracción (muestra) que se pretende reúnan las mismas características y en igual proporción” (p.98). Desde esta perspectiva, la población objeto de estudio estará conformada por 15 personas empleadas del área administrativa de la Empresa RVC Negociaciones EIRL, Lima, Puente Piedra.

2.1.2 Muestra

La muestra es definida por Arias (2012) como “un grupo relativamente pequeño de una población que presenta características semejantes a las mismas” (p.77). Además, señala que, si la población es pequeña, en este caso 15 personas empleadas del área administrativa de la Empresa RVC Negociaciones EIRL, Lima, Puente Piedra. La muestra es no probabilística, por lo tanto, es censal, finita pequeña fácil de ubicar por el investigador.

2.2. Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos

2.2.1 Técnica

En opinión, Arias (2012), expresa que la técnica, “es el procedimiento o forma particular de obtener datos o información” (p.65). Es por ello, que en el presente estudio de investigación se aplica la técnica por medio de la encuesta, que puede ser respondida de forma oral o escrita mediante un formato de papel contentivo con varias preguntas.

La Observación

Es una forma que todo investigador adopta para ver al detalle el contexto, la realidad o fenómeno u objeto, con el propósito de describir, lo que sucede, de manera tal que genere información fiable.

Fichaje

Es un modo de obtener información, de manera ordenada, sistematizada, sobre aquellas fuentes que guían y apoyan una investigación.

Instrumento

Cabe mencionar, que el instrumento de recolección de datos según, Arias (2012), “son cualquier recurso dispositivo o formato (papel o digital) que se utilizan para obtener registros o almacenar información”. (p.69).

Los instrumentos de recolección de datos se desarrollan atendiendo a las interrogantes planteadas en la investigación y a las características del hecho estudiado, que en conjunto permitirán obtener y recopilar los aspectos que se están buscando. En toda investigación, la especificidad del conjunto de informaciones que se impone recolectar a fin de alcanzar los objetivos, incide de manera determinante, en los diversos medios utilizados para desplegar la misma.

Por consiguiente, en el presente estudio, se utilizará un instrumento para la captación de la información denominado cuestionario, compuesto por preguntas abiertas, con alternativas de respuestas siempre, casi siempre, algunas veces o nunca que van dirigidas a los 15 empleados del área administrativa de la Empresa RVC Negociaciones EIRL, Lima, Puente Piedra. Cuyas variables a estudiar, Cuentas por Cobrar y liquidez.

2.2.2 Validez y Confiabilidad

La validez se encuentra dentro de los puntos de mayor relevancia a considerar en cualquier instrumento de medición, por lo tanto, la validez de los instrumentos que se utilizaran para recoger los datos será realizada por medio de la técnica de juicios expertos. De igual manera Hurtado (2008) dice: “La validez es una condición necesaria de todo diseño de investigación y significa que dicho diseño permite detectar la relación real que pretendemos analizar” (p.175).

Es importante resaltar, que la confiabilidad de un instrumento de medición permite determinar que el mismo, mide lo que desea medir, y aplicado varias veces, indique el mismo resultado. La confiabilidad, se realizará bajo tablas y graficas en Excel.

2.2.3. Técnica de Análisis de Datos

La tabulación es una parte del proceso técnico en análisis estadístico de los datos. Así mismo, los resultados obtenidos, se analizarán mediante la estadística descriptiva, agrupándose los datos en cuadros y gráficos. El propósito del análisis de los

Datos es resumir las observaciones llevadas a cabo de forma tal que proporcionen respuestas a las interrogantes de investigación.

Toda investigación debe descartar la copia, el investigador, bajo la lectura debe llenarse de vocabulario para describir y expresar, todo el proceso, apoyándose de autores relevantes que certifican el porqué de los procedimientos.

CAPÍTULO III RESULTADOS

Tabla 1, Figura de la pregunta N°01

ALTERNATIVAS	CANTIDAD POR PREGUNTA	%	ACUMULADO	%
SI	10	66.70%	10	66.70%
NO	5	33.30%	15	100.00%
TOTAL	15	100.00%		



Figura 9 grafica de la tabla 1

Interpretación:

En la figura 9 y tabla 1, se tiene en la pregunta número 1, ¿la empresa RVC NEGOCIACIONES EIRL realiza ventas a créditos?, los empleados encuestados manifestaron con un 67% que, si realiza ventas a crédito, mientras que un 33% no ejecuta este tipo de transacción. Lo que manifiesta que la empresa sí está realizando la extensión de derechos producidos por ventas, Para Gálvez, C y Pinilla, K (2008), explica que las principales herramientas utilizadas para la toma de decisiones en la gestión de cuentas por cobrar donde las ventas a crédito, procedimiento relativo maneja el nivel de riesgo.

Tabla 2, Figura de la pregunta N°02

ALTERNATIVAS	CANTIDAD POR PREGUNTA	%	ACUMULADO	%
SI	7	46.70%	7	46.70%
NO	8	53.30%	15	100.00%
TOTAL	15	100.00%		

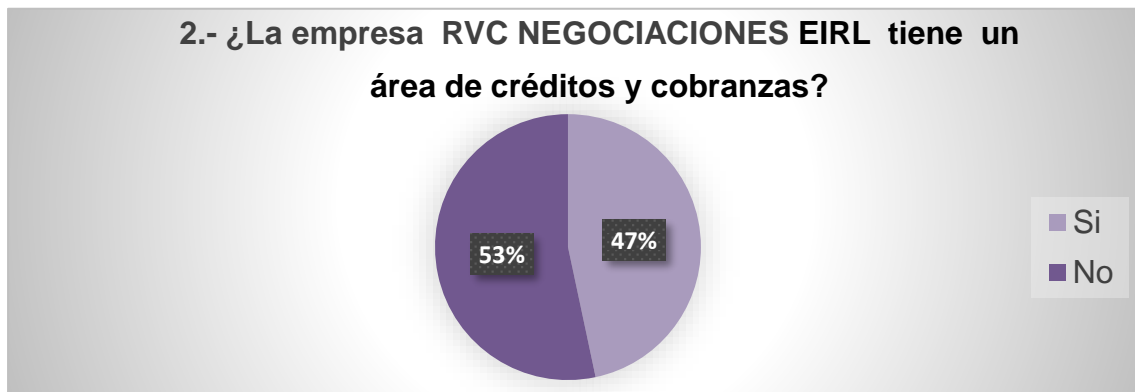


Figura 10 , grafica de la tabla 2

Interpretación:

En la figura 10 y tabla 2, en el ítem 2, ¿La empresa RVD NEGOCIACIONES EIRL tiene un área de créditos y cobranzas, los encuestados reflejaron con un 47% que cuentan con un área de créditos y cobranzas, pero, sin embargo, el 53% no manifiesta que la compañía tenga un área de créditos y cobranzas lo que es contraproducente pues esta área debe ser fundamental para la ejecución de trámites administrativos, generando un control y organización de las cuentas por cobrar. Al respecto, esta área es importante porque la gestión eficaz como resultado del manejo correcto de los ingresos. Payhuanca (2017), se refiere a esta área, como primordial, pues sin ella, existen problemas de liquidez muy delicada dentro de la empresa debido principalmente a una débil política de compras y cobranzas. Asimismo, se aporta que la empresa debe tener un plan de acción inmediato (nuevas políticas de ventas, créditos e inventario) para que la empresa supere situaciones económicas.

Tabla 3, Figura de la pregunta N°03

ALTERNATIVAS	CANTIDAD POR PREGUNTA	%	ACUMULADO	%
SI	9	60.0%	9	60.0%
NO	6	40.0%	15	100.0%
TOTAL	15	100.0%		



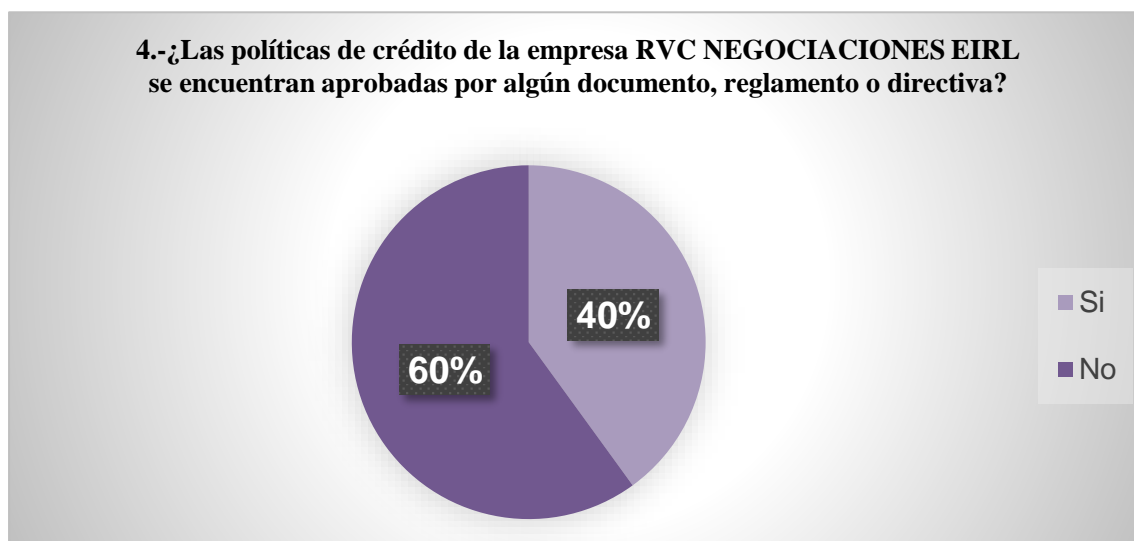
Figura 11, grafica de la tabla 3

Interpretación:

En la figura 11 y tabla 3, se evidencia que los empleados encuestados manifestaron con un 40% que no existen políticas de ventas al crédito aplicadas en la compañía RVC NEGOCIACIONES EIRL. A su vez el 60% de los empleados, reflejaron que sí, existen políticas de ventas al crédito aplicadas en la empresa RVC NEGOCIACIONES EIRL. En consecuencia, Payhuanca (2017) en el mundo empresarial, es imprescindible la política de ventas, compras y cobranzas, con ella se blindaría el estado de liquidez de la empresa.

Tabla 4 , Figura de la pregunta N°04

ALTERNATIVAS	CANTIDAD POR PREGUNTA	%	ACUMULADO	%
SI	6	40.00%	6	40.00%
NO	9	60.00%	15	100.00%
TOTAL	15	100.00%		

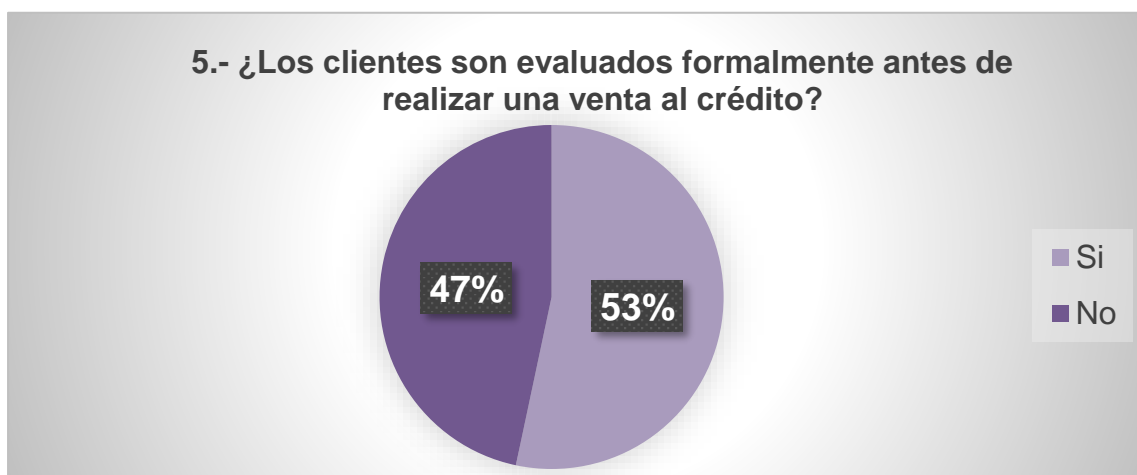

Figura 12 , grafica de la tabla 4
Interpretación:

En la figura 12 y tabla 4, se evidencia por medio de la pregunta número 4, la políticas de crédito de la empresa RVC NEGOCIACIONES EIRL se encuentran aprobadas por algún documento, reglamento o directiva?, los empleados encuestados manifestaron con un 40% no existe la política aprobadas en algún documento, reglamento o directiva, por lo tanto un 60% que es la gran mayoría de los empleados refiriendo que sí, tienen aprobadas políticas en documentos o reglamentos. Permitiendo observar que esto facilita elementos para afianzar estrategias para el progreso y mejora de la empresa.

Desde esta perspectiva, Mendoza (2015) muestra que las políticas de crédito de la empresa al estar aprobadas por algún documento, reglamento o directiva, garantiza el cómo trabajar, los riesgos y situaciones para controlar las eventualidades.

Tabla 5, Figura de la pregunta N°05

ALTERNATIVAS	CANTIDAD POR PREGUNTA	%	ACUMULADO	%
SI	8	53.30%	8	53.30%
NO	7	46.70%	15	100.00%
TOTAL	15	100.00%		


Interpretación:
Figura 13 , grafica de la tabla 5

En la figura 13 y tabla 5, se evidencia a través de la pregunta número 5, ¿Los clientes son evaluados formalmente antes de realizar una venta al crédito?, los empleados encuestados destacaron con un 47% que no, mientras que un 53%, si, son evaluados los clientes formalmente antes de realizar una venta al crédito, desarrollando así una adecuada gestión, dado que al evaluar a los clientes minimizan y balancean los riesgos de la compañía. Pérez y Ramos (2016), focalizan que al evaluar a los clientes antes de realizar una venta al crédito, se estaría cuidando la empresa de su estado de liquidez, es por ello, la importancia de un área o departamento de créditos y de cobranza manejadas por personal calificado que estudie al cliente, pues este al no pagar en fechas acordadas coloca a la compañía en problemas de dinero.

Tabla 6, Figura de la pregunta N°06

ALTERNATIVAS	CANTIDAD POR PREGUNTA	%	ACUMULADO	%
SI	7	46.70%	7	46.70%
NO	8	53.30%	15	100.00%
TOTAL	15	100.00%		

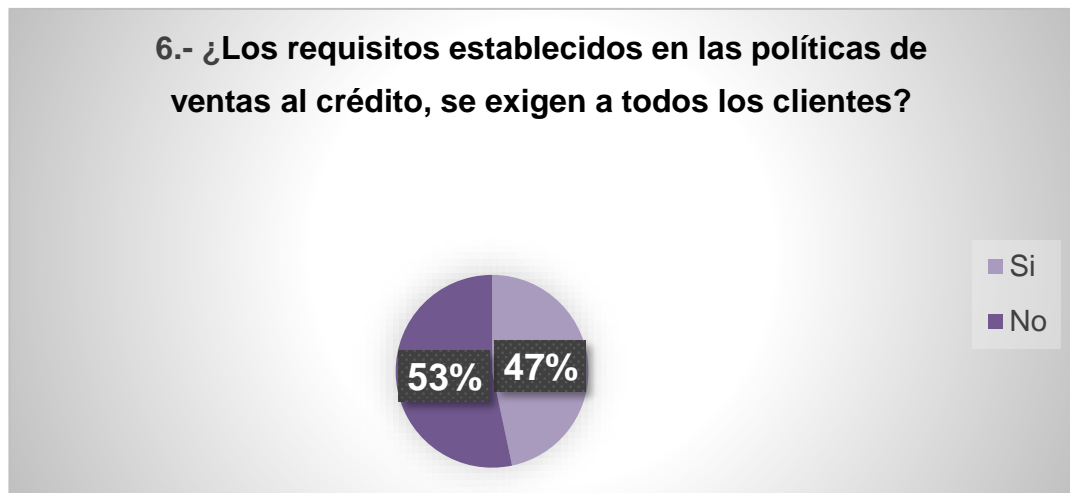


Figura 14 , grafica de la tabla 6

Interpretación:

En el figura 14 y tabla 6, se evidencia por medio de la pregunta número 6, ¿Los requisitos establecidos en las políticas de ventas a crédito se exigen a todos los clientes?, los empleados encuestados destacaron con un 47% que sí, se les exigen a todos los clientes los requisitos establecidos en las políticas de ventas a crédito, lo que es fundamental, pero sin embargo, un 53% de los empleados respondieron que no se les exigen a todos los clientes los requisitos establecidos en las políticas de ventas a crédito, lo que afecta negativamente al crecimiento de capital de la empresa. Para Payhuanca (2017), plantea que toda empresa que tiene una política de compras y cobranzas débil, no está dispuesta a superar situaciones económicas eventuales.

Tabla 7, Figura de la pregunta N°07

ALTERNATIVAS	CANTIDAD POR PREGUNTA	%	ACUMULADO	%
SI	7	46.70%	7	46.70%
NO	8	53.30%	15	100.00%
TOTAL	15	100.00%		

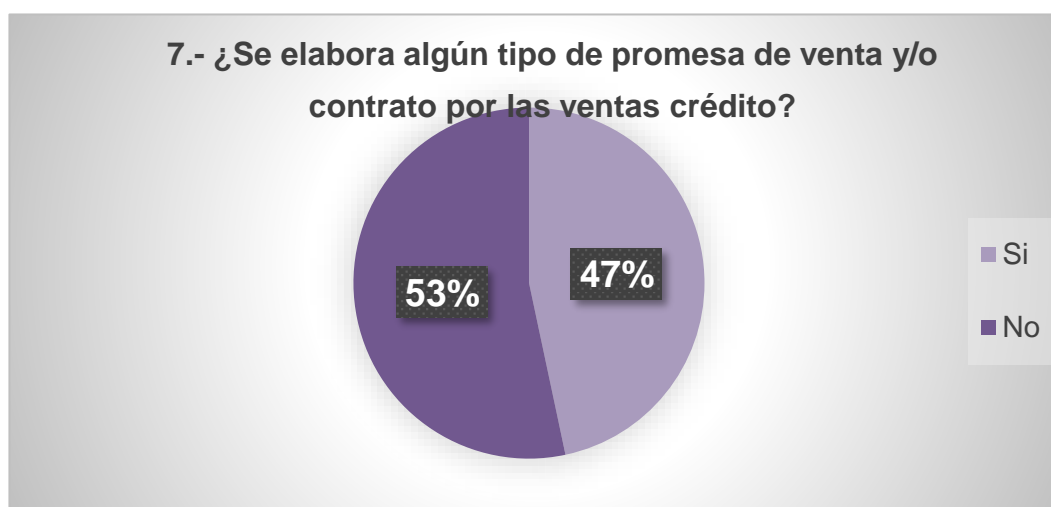


Figura 15 . Grafica de la tabla 7

Interpretación:

En el figura 15 y tabla 7, se evidencia a través de la pregunta número 7, ¿Se elaboran algún tipo de promesa de venta y/o contrato por las ventas crédito?, los empleados encuestados destacaron con un 47 % que si se elabora un tipo de promesa de venta y/o contrato por las ventas crédito, a su vez un 53%, de los encuestados manifestaron que no, se elabora un tipo de promesa de venta y/o contrato por las ventas crédito, es inapropiado del lado de la organización, no hacerlo pues no existen compromisos u obligaciones para efectuar pagos, relegando así, los requisitos legales que deben desprenderse.

Tabla 8 , Figura de la pregunta N°08

ALTERNATIVAS	CANTIDAD POR PREGUNTA	%	ACUMULADO	%
SI	10	66.70%	10	66.70%
NO	5	33.30%	15	100.00%
TOTAL	15	100.00%		

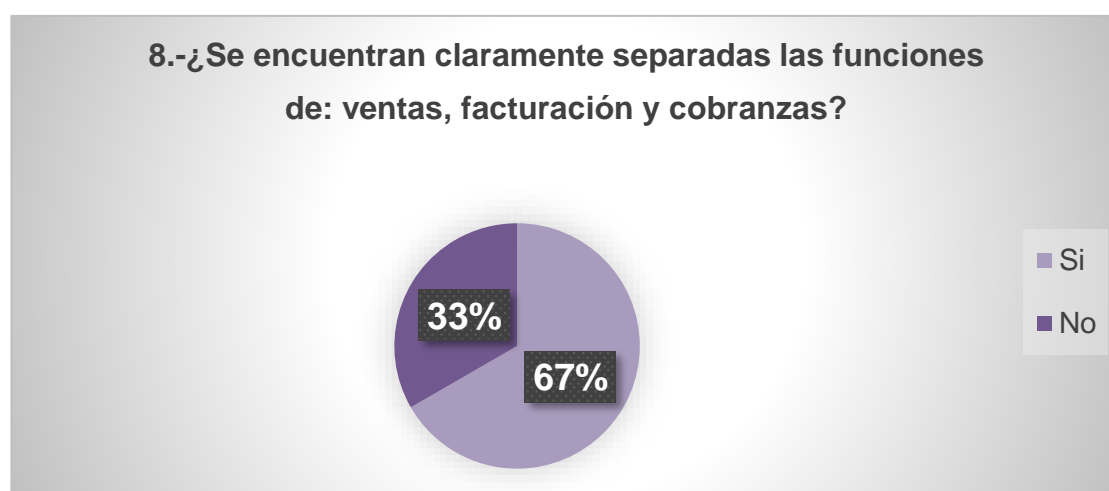


Figura 16 , grafica de la tabla 8

Interpretación:

En la figura 16 de la tabla 8, se presenta mediante la pregunta número 8, ¿Se encuentran claramente separadas las funciones de ventas, facturación y cobranzas?, los empleados encuestados reflejaron con un 67 % que sí, se encuentran claramente separadas las funciones de ventas, facturación y cobranzas, a su vez el 33% contestaron que no se encuentran claramente separadas las funciones de ventas, facturación y cobranzas. Aquí la empresa actúa de manera satisfactoria en relación a procedimientos administrativos, para el control de las cuentas por cobrar, dado que permite elevar al máximo de rendimiento de la organización. Para Gálvez, C y Pinilla, K (2008), las forma teórico-práctico, de los instrumentos utilizados para la toma de decisiones en la gestión de cuentas por cobrar de las organizaciones comerciales, permiten el manejo del nivel de riesgo que puede tolerarse en el crédito.

Tabla 9, Figura de la pregunta N°09

ALTERNATIVAS	CANTIDAD POR PREGUNTA	%	ACUMULADO	%
SI	8	53.30%	8	53.30%
NO	7	46.70%	15	100.00%
TOTAL	15	100.00%		

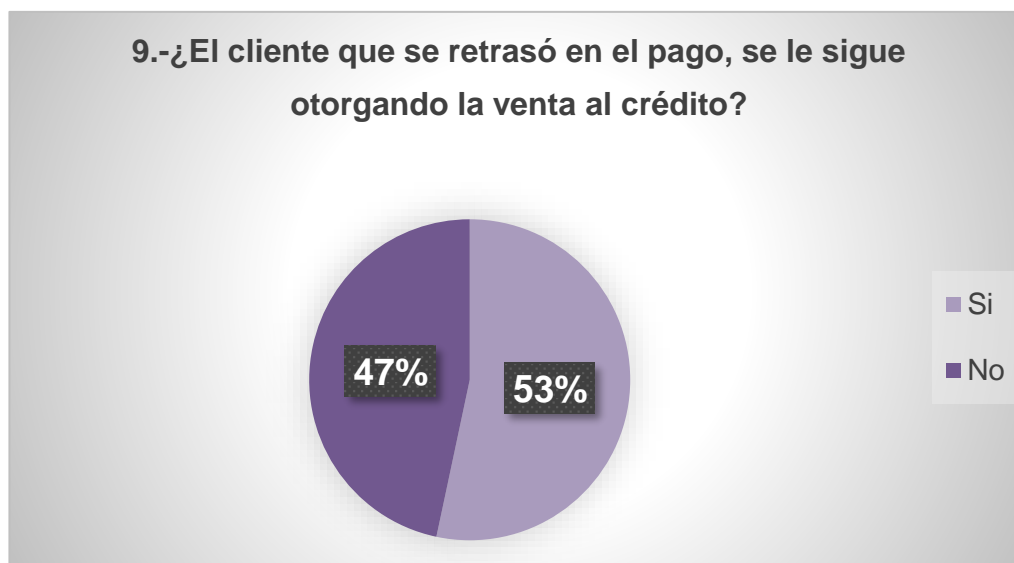


Figura 17, grafica de la tabla 9

Interpretación:

En la figura 17 y tabla 9, se presenta mediante la pregunta número 9, ¿El cliente que se retrasó en el pago se le sigue otorgando la venta al crédito?, los empleados encuestados reflejaron con un 53 % que sí, se le otorga la venta al crédito a un cliente que se retrasó, mientras que un 47% no se les otorga crédito a aquellos clientes debido a su retraso. Esto implica un riesgo alto. Para que se les otorgue el crédito tiene que poner en garantía algo. Toda empresa, deben tener buenas prácticas de cobranzas.

Tabla 10 , Figura de la pregunta N°10

ALTERNATIVAS	CANTIDAD POR PREGUNTA	%	ACUMULADO	%
SI	7	46.70%	7	46.70%
NO	8	53.30%	15	100.00%
TOTAL	15	100.00%		

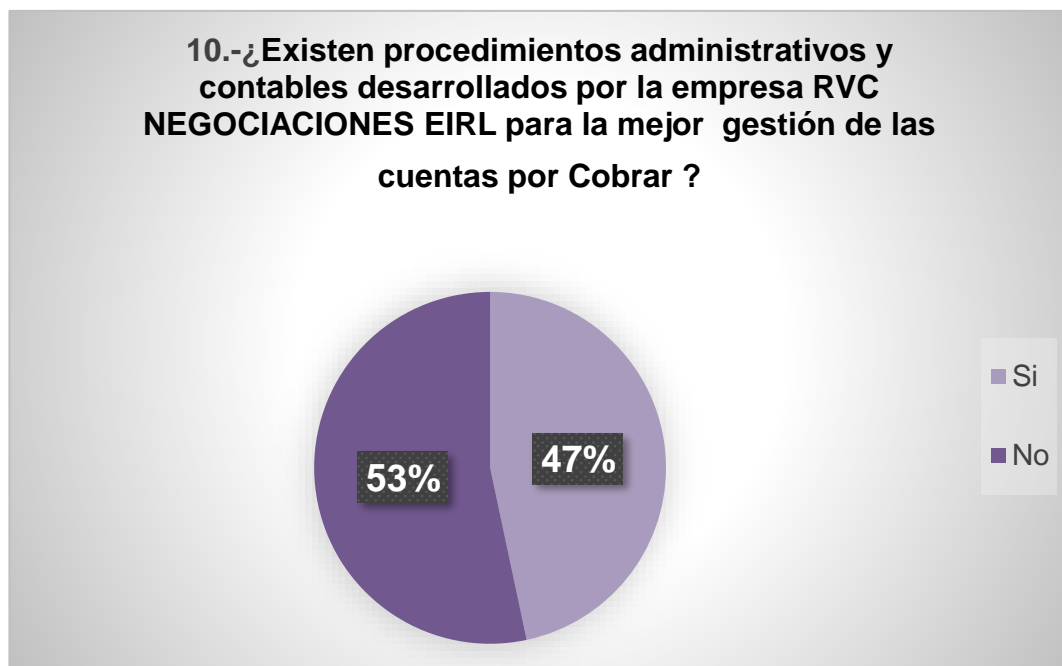


Figura 18, grafica de la tabla 10

Interpretación:

En la figura 18 de la tabla 10, se presenta mediante la pregunta número 10, ¿Existe procedimientos administrativos y contable desarrollados por la empresa RVC NEGOCIACIONES EIRL para la mejor gestión de las cuentas por cobrar?, los empleados encuestados reflejaron con un 53 % que No, existe procesos administrativos y contable para la mejor gestión de las cuentas por cobrar, sin embargo un 47%, si desarrolla procedimientos administrativos y contable para la mejor gestión de las cuentas por cobrar, lo que demuestra en su mayoría que no cumplen con los procesos administrativos, colocando la empresa en incertidumbre, caos y efectos nocivos para su progreso.

Tabla 11, Figura de la pregunta N°011

ALTERNATIVAS	CANTIDAD POR PREGUNTA	%	ACUMULADO	%
SI	7	46.70%	7	46.70%
NO	8	53.30%	15	100.00%
TOTAL	15	100.00%		

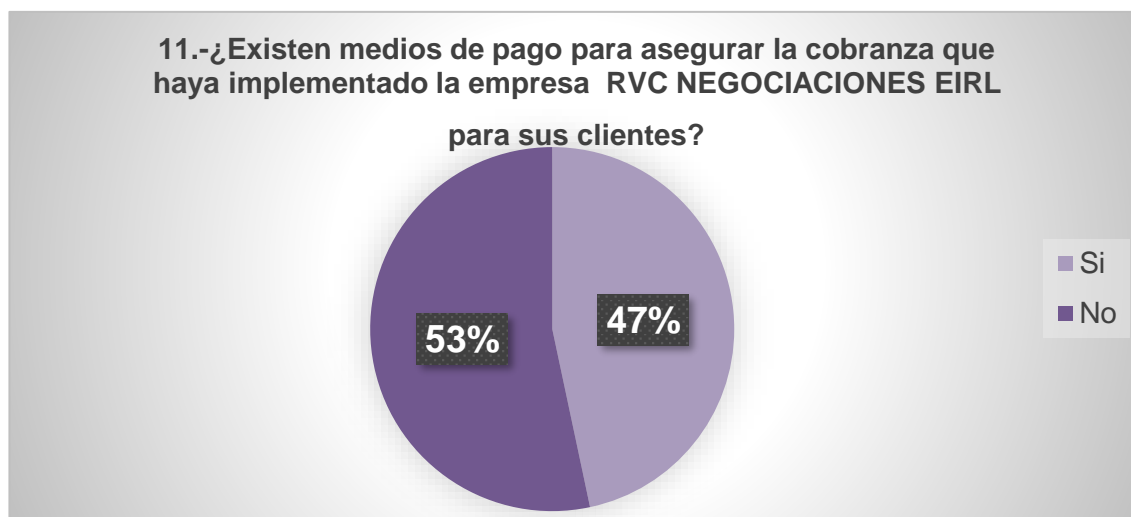


Figura 19, grafica de la tabla 11

Interpretación:

En la figura 19 y tabla 11, se presenta mediante la pregunta número 11, ¿Existe medios de pago para asegurar las cobranzas que haya implementado la empresa RVC NEGOCIACIONES EIRL para sus clientes?, los empleados encuestados reflejaron con un 53 % que No, existe medios de pago para asegurar las cobranzas que haya implementado la empresa RVC NEGOCIACIONES EIRL para sus clientes, por otro lado, un 47%, expresaron que Si, existe medios de pago para asegurar las cobranzas que haya implementado la empresa RVC NEGOCIACIONES EIRL para sus clientes. La opción No, que fue la gran mayoría, refleja que no existen medios de pago para asegurar las cobranzas que haya implementado la empresa RVC NEGOCIACIONES EIRL para sus clientes, la cual es contraproducente para la empresa, dado que, sin dinero, no se pueden alcanzar las metas, efectuar y operacionalizar los planes futuros.

Tabla 12, Figura de la pregunta N°12

ALTERNATIVAS	CANTIDAD POR PREGUNTA	%	ACUMULADO	%
SI	10	66.70%	10	66.70%
NO	5	33.30%	15	100.00%
TOTAL	15	100.00%		



Figura 20, grafica de la tabla 12

Interpretación:

En la figura 20 y tabla 12, se presenta mediante la pregunta número 12, ¿Considera Ud. Que se requiere contratar más personal en el área de cobranzas para optimizar la gestión de cobro de la empresa RVC NEGOCIACIONES EIRL?, los empleados encuestados reflejaron con un 33 % que No, considera que se requiere contratar más personal en el área de cobranzas para mejorar la gestión de cobro de la empresa, por otro lado en la opción Si, con un 67% si consideran contratar más personal en el área de cobranzas para mejorar la gestión de cobro de la empresa RVC NEGOCIACIONES EIRL, siempre es necesario contar con personal que realice sus funciones garantizando el trabajo bien hecho. Gracias al personal, se logra el alcance de los objetivos, pues ellos dan vida, aplican las herramientas la mejora de los procedimientos por cada área o departamento.

Tabla 13, Figura de la pregunta N°13

ALTERNATIVAS	CANTIDAD POR PREGUNTA	%	ACUMULADO	%
SI	7	46.70%	7	46.70%
NO	8	53.30%	15	100.00%
TOTAL	15	100.00%		



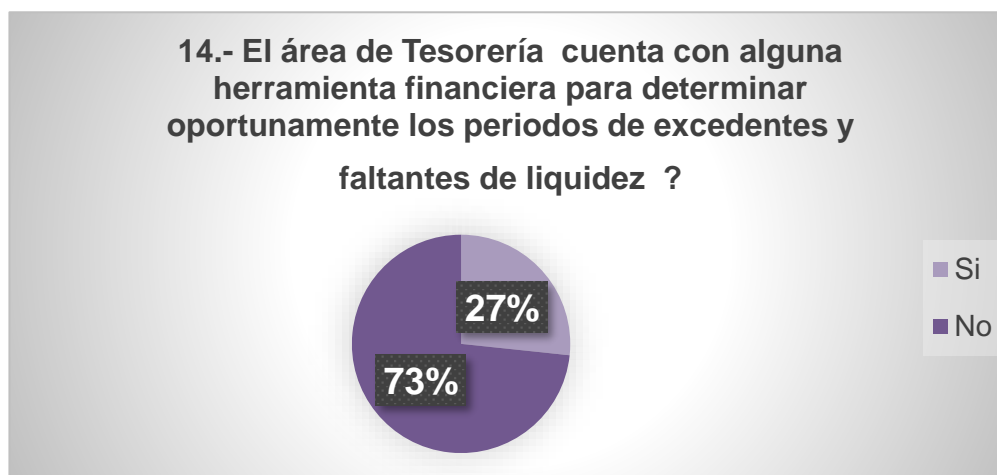
Figura 21, grafica de la tabla 13

Interpretación:

En la figura 21 y tabla 13, se presenta mediante la pregunta número 13, ¿La empresa RVC NEGOCIACIONES EIRL, tiene un área de tesorería?, los empleados encuestados reflejaron con un 53 % que dicha empresa No tiene un área de tesorería, mientras que un 47% si reflejaron que si tienen un área de tesorería. La opción No, que es en su mayoría muestra que no existe, lo que afecta notoriamente, la gestión y administración de los flujos para la rentabilidad y sostenibilidad del negocio.

Tabla 14, Figura de la pregunta N°14

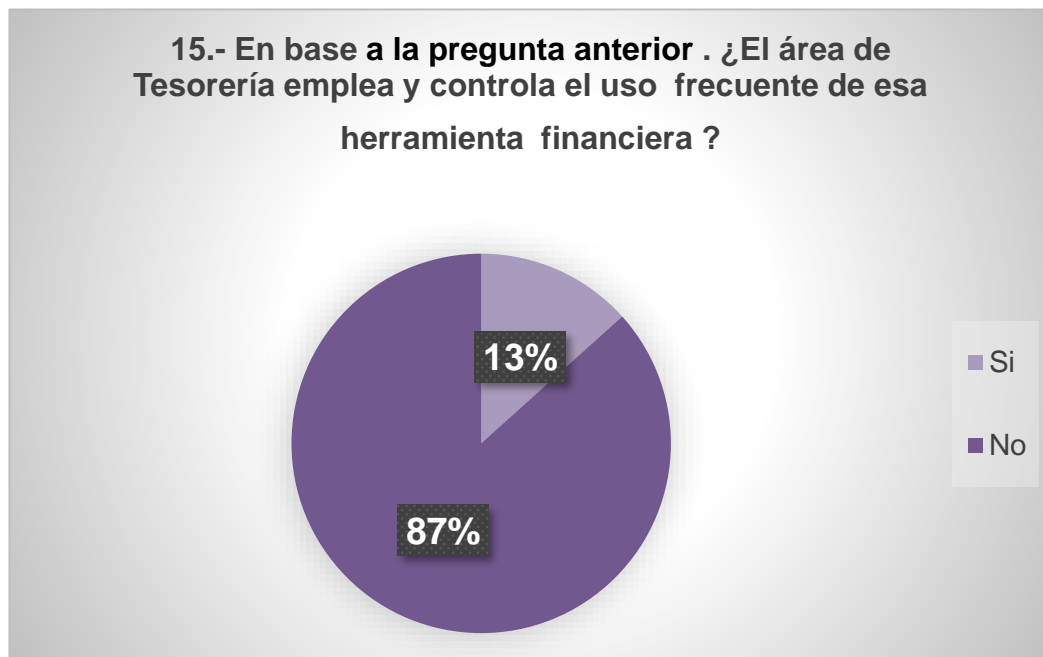
ALTERNATIVAS	CANTIDAD POR PREGUNTA	%	ACUMULADO	%
SI	4	26.70%	4	26.70%
NO	11	73.30%	15	100.00%
TOTAL	15	100.00%		


Figura 22 , grafica de la tabla 14
Interpretación:

Seguidamente, se muestra en la figura 22 y tabla 14 ¿El área de tesorería cuenta con algunas herramientas financieras para determinar oportunamente los periodos de excedentes y faltantes de liquidez?, los empleados encuestados reflejaron con un 73 % que el área de tesorería No, cuenta con algunas herramientas financieras para determinar oportunamente los periodos de excedentes y faltantes de liquidez, por lo tanto un 27% si considera que el área de tesorería cuenta con algunas herramientas financieras para determinar oportunamente los periodos de excedentes y faltantes de liquidez. Se denota, que al no contar con estas herramientas financieras se entran en un estado de peligro, de falta de fluidez de capital, para que esta no se dé, se debe coordinar oportunamente para que la organización no sufra bajas y riesgo de quiebra.

Tabla 15 , Figura de la pregunta N°15

ALTERNATIVAS	CANTIDAD POR PREGUNTA	%	ACUMULADO	%
SI	2	13.30%	2	13.30%
NO	13	86.70%	15	100.00%
TOTAL	15	100.00%		


Figura 23, grafica de la tabla 15
Interpretación:

De esta manera, se presenta en la figura 23 y tabla 15, correspondiente de la pregunta número 15, ¿El área de tesorería emplea y controla el uso frecuente de esa herramienta financiera?, los encuestados reflejaron con un 87 % que no emplea y controla el uso frecuente de esa herramienta financiera, en el espacio de tesorería, demostrando que existen vacío técnicos y procedimentales en la administración de la compañía. Sin embargo, el 13%, de los encuestados sí, manifiestan que emplea y controla el uso frecuente de esa herramienta financiera, en el área de tesorería.

Tabla 16, Figura de la pregunta N°16

ALTERNATIVAS	CANTIDAD POR PREGUNTA	%	ACUMULADO	%
SI	8	53.30%	8	53.30%
NO	7	46.70%	15	100.00%
TOTAL	15	100.00%		



Figura 24, grafica de la tabla 16

Interpretación:

En la figura 24 y tabla 16, correspondiente a la pregunta número 16, ¿El incumplimiento de las políticas de ventas a crédito, genera como resultado la falta de liquidez en la empresa RVC NEGOCIACIONES EIRL?, los empleados encuestados reflejaron con un 47 % que no incumplen las políticas de ventas a crédito, seguidamente un 53% destacaron que Si, incumplen las políticas de ventas a crédito, trayendo como consecuencia la falta de liquidez en la empresa RVC NEGOCIACIONES EIRL. Por lo tanto, al incumplir las políticas de venta a crédito, trae consecuencias negativas a la organización. Esto significa faltante de liquidez, por lo que priva a la empresa a expandirse y desarrollarse.

Tabla 17, Figura de la pregunta N°17

ALTERNATIVAS	CANTIDAD POR PREGUNTA	%	ACUMULADO	%
SI	7	46.70%	7	46.70%
NO	8	53.30%	15	100.00%
TOTAL	15	100.00%		

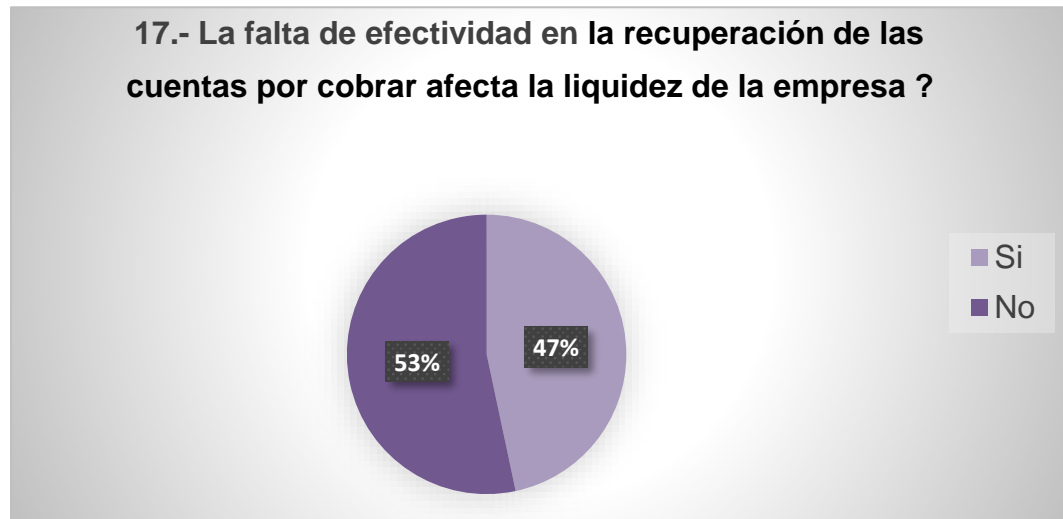


Figura 25, grafica de la tabla 17

Interpretación:

En la figura 25 y tabla 17, correspondiente a la pregunta número 17, ¿La falta de efectividad en la recuperación de las cuentas por cobrar afecta la liquidez de la empresa?, los empleados encuestados reflejaron con un 47 % que la falta de efectividad en la recuperación de las cuentas por cobrar, Si afecta la liquidez de la organización. Mientras que un 53%, No las afecta. Es algo contradictorio, dado que en la seguridad en las que se efectuó la recuperación de las cuentas por cobrar, se coloca a la compañía bien sea en peligro, o en estabilidad. Gálvez, C y Pinilla, K (2008), plantean que la eficacia del cobro de las cuentas garantiza, equilibrio, el logro de objetivos y permanencia en el tiempo de la empresa.

Tabla 18, Figura de la pregunta N°18

ALTERNATIVAS	CANTIDAD POR PREGUNTA	%	ACUMULADO	%
SI	6	40.00%	6	40.00%
NO	9	60.00%	15	100.00%
TOTAL	15	100.00%		

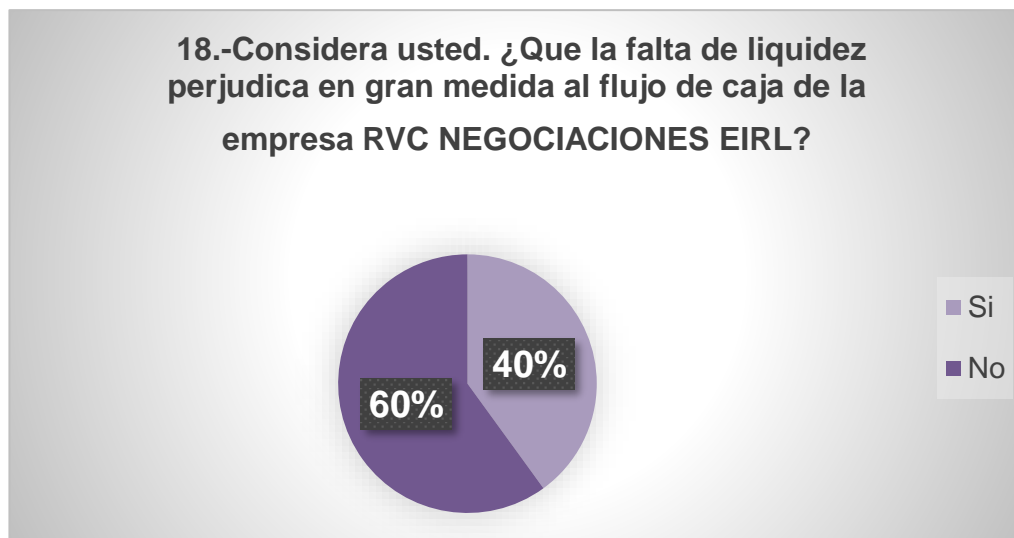


Figura 26, grafica de la tabla 18

Interpretación:

En el En la figura 26 y tabla 18 , correspondiente a la pregunta número 18, ¿Qué la falta de liquidez perjudica en gran medida al flujo de caja de la empresa RVC NEGOCIACIONES EIRL?, los empleados encuestados reflejaron con la opción, No un 60% qué la falta de liquidez no perjudica en gran medida al flujo de caja de la empresa RVC NEGOCIACIONES EIRL, sin embargo, el 40% de los encuestados, manifestaron, qué si la falta de liquidez perjudica en gran medida al flujo de caja de la empresa, pues los retrasos de pago de deudas afecta disponibilidad de solvencia a los proveedores, trayendo severos problemas financieros. En este sentido, Duarte (2011), define liquidez como “la capacidad que tiene una empresa para obtener dinero en efectivo”. Es decir, es la proximidad de un activo a su cambio en dinero. Y si eso faltara perjudica el flujo de caja.

Tabla 19, Figura de la pregunta N°19

ALTERNATIVAS	CANTIDAD POR PREGUNTA	%	ACUMULADO	%
SI	7	46.70%	7	46.70%
NO	8	53.30%	15	100.00%
TOTAL	15	100.00%		



Figura 27, grafica de la tabla 19

Interpretación:

En la figura 27 y tabla 19, correspondiente a la pregunta número 19, ¿La empresa RVC NEGOCIACIONES EIRL tiene algún plan de contingencia para gestionar el riesgo de liquidez?, los encuestados reflejaron con la opción, No con un 53%, que la empresa RVC NEGOCIACIONES EIRL, no tiene algún plan de contingencia para gestionar el riesgo de liquidez, por su parte un 47% de los empleados la empresa RVC NEGOCIACIONES EIRL, si tiene plan de contingencia para gestionar el riesgo de liquidez. Al no tener un algún plan de contingencia para gestionar el compromiso de liquidez, se está en estado permanente de sufrir circunstancias inesperadas que afecte el normal desenvolvimiento de la organización. De esta manera, Duarte (2011), destaco que “el estudio de las razones se puede notar la solvencia de efectivo de la empresa y su disposición de permanecer solvente en caso de acontecimientos adversos”.

Tabla 19 , Figura de la pregunta N°20

ALTERNATIVAS	CANTIDAD POR PREGUNTA	%	ACUMULADO	%
SI	6	40.00%	6	40.00%
NO	9	60.00%	15	100.00%
TOTAL	15	100.00%		


Figura 28 , grafica de la tabla 20
Interpretación:

En la figura 28 y tabla 20, correspondiente a la pregunta número 20, ¿La empresa RVC NEGOCIACIONES EIRL realiza algún tipo de acciones para reducir la falta de liquidez?, los encuestados reflejaron con la opción, No con un 60%, que la compañía RVC NEGOCIACIONES EIRL, no realiza algún tipo de acciones para reducir la falta de liquidez, al respecto un 40%, manifestó que la empresa sí, realiza algún tipo de acciones para reducir la falta de liquidez. Las empresas tienen que superar por medio de acciones reducir la falta de liquidez, como controlar la tesorería, conocer a los clientes, renegociar condiciones y redefinir fechas tope de pago.

Al respecto, Duarte (2011), señala que las acciones y el estudio de ratios permitirán la toma de decisiones, que servirá gestionar económica y financieramente una organización.

CAPÍTULO IV DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

4.1. DISCUSIÓN

En la investigación realizada por Mendoza (2015), titulada “Administración de Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez de las Empresas Ferreteras del Distrito de San Martín de Porres - 2015”. El autor concluyó que las cuentas por cobrar sí influyen en la liquidez de las empresas de estudio, porque al no recuperarlas oportunamente, entonces genera problemas alcanzar el objetivo a tiempo que consiste en el pago de sus deudas y continuar con sus tareas operativas, proveniente de la deficiente recuperación de sus comprobantes de pago contraídos por la venta a clientes. Mientras que, Pérez y Ramos (2016), en el estudio titulado; “Implementación de un Sistema de Control Interno en las Cuentas por Cobrar y su incidencia en la Liquidez de la Empresa Bargservis SAC, en Trujillo, en el año 2016.”, obtuvo como conclusión que la adecuada gestión y control de la partida de cuentas por cobrar tiene relación directa con la liquidez del negocio, porque ha permitido recuperar S/. 257, 826.00 que no cancelaron a tiempo los clientes. Por tal razón, la liquidez se aumentó a 0.70, como resultado de la recuperación de la cartera de clientes vencida. Además; se amortizó obligaciones financieras por S/ 120,621.00, al igual que las cuentas por comerciales disminuyeron a S/ 15,744.00, así como otros pasivos por S/ 13,754.00. Es así, que el estudio está de acuerdo a las conclusiones de los autores citados, porque está validada con los resultados de las tablas Nro. 16, Nro. 17 y tabla Nro. 21, en donde se elucida que el 53.30% de la organización afirma que el incumplimiento de las políticas de créditos establecidas con los clientes afecta la liquidez del negocio. Sin dejar de lado, que el 46.70 % de la muestra es consciente de la carencia de efectividad en la liberación de las cuentas por cobrar que afecta sustantivamente el flujo de caja de la organización. Lamentablemente, la tabla N°21, demuestra que la compañía no relaciona la importancia de la recuperación oportuna de la cartera para realizar la programación de los pagos, y así evitar apalancamiento financiero que causa sobre costos y merma la utilidad de la empresa RVC Negociaciones EIRL. De tal forma, queda justificado el objetivo general de estudio, en donde efectivamente la gestión de cuentas por cobrar sí influye significativamente en la liquidez de la Empresa RVC Negociaciones EIRL del distrito de Puente Piedra en el año 2016.

Asimismo, Payhuanca (2017), en la tesis titulada “Alineando la Organización a la Estrategia de la Empresa -Caso: Redel Business” concluyó que la empresa en estudio tiene problemas de liquidez muy delicados a causa de la deficiente política de cobranzas. En

donde, el investigador logró identificar que la empresa falló en los tres niveles del “octógono” compuesta por; eficacia,

atractividad y unidad, siendo este último punto la clave para la supervivencia de cualquier empresa, pues en él descansan los dos primeros niveles. Por tal razón, el autor aportó un plan de acción inmediato (nuevas políticas de ventas, créditos e inventarios) para que la empresa logre superar esta situación económica. También; Gálvez y Pinilla (2014), en el estudio titulado: “Gestión de las Cuentas por Cobrar, teoría y Aplicación”, concluyeron que en toda empresa se deben fijar y crear políticas de crédito, así como determinar los procedimientos necesarios para controlar dichas políticas. Es por ello, que el responsable de las cuentas por cobrar tiene el compromiso de administrar la política de crédito de una empresa, que consta de los consecutivos puntos fundamentales; a.) Términos de crédito (periodo de crédito y descuento concedido por pronto pago, b.) las normas de crédito y c.) Las políticas de cobranzas. Sin dejar de tener presente el riesgo crediticio. Por las razones antes expuestas, y los resultados obtenidos en las tablas N° 07, en donde el 47 % de los encuestados afirmó que sí se elabora un tipo de promesa de venta y/o contrato por las ventas crédito, mientras que en la tabla N° 08 se elucida que el 67 % de la muestra, manifiesta que las funciones de ventas, facturación y cobranzas están debidamente separadas. Sin embargo, la tabla N° 9 señala que, pese a la existencia procedimientos para una efectiva gestión de cuentas por cobrar, en donde incluso están separadas las funciones, lamentablemente el 53 % afirma que, al cliente moroso, la empresa RVC Negociaciones sigue otorgándole ventas al crédito, a pesar de que esto involucra un alto riesgo, más aún si no existe garantía de por medio. Todo ello, sumado a los resultados de la tabla N° 10, en donde se demostró que lamentablemente el 53 % no aplica los procesos administrativos ni contables establecidos para la mejor gestión de las cuentas por cobrar, colocando a la compañía en un nivel de incertidumbre, caos y efectos nocivos para su progreso por la falta de liquidez. En consecuencia, se fundamenta el primer objetivo específico de estudio, en donde los procesos de cobro que realiza la Empresa RVC Negociaciones EIRL generan impacto en el estado de liquidez del año 2016.

Por último, en el estudio desarrollado por Arrunátegui (2014), denominado; “El Problema de Liquidez y Rentabilidad con un Enfoque Social en la Gestión de la Sociedad de Beneficencia Pública del Callao – Perú 2012-2014” tiene como conclusión general que una adecuada gestión administrativa- contable en las cuentas por cobrar influye significativamente en el capital de trabajo de Beneficencia Pública del Callao, porque permitirá contar con los recursos esenciales e

indispensables para el cumplimiento de presupuesto anual. La investigación tienen gran concordancia con los autores citados porque en los resultados de la tabla N° 3 , el 40% de los encuestados manifiesta que no existen políticas de ventas al crédito aplicadas en la empresa RVC NEGOCIACIONES EIRL, sumado a la información revelada en la tabla N° 4 que señala que el 60% de los empleados manifiesta que no, tienen aprobadas políticas en documentos o reglamentos, sin dejar de lado la información mostrada en la tabla Nro 5 que revela que el 53%, de los clientes son evaluados formalmente antes de realizar una venta al crédito para alcanzar una óptima gestión, y minimizar los riesgos de la compañía tal como lo mencionan también lo mencionan Pérez y Ramos (2016). Sin embargo, Acosta (2016), en el estudio denominado: “Decisiones Económicas que toman los Clientes Morosos del Sistema financiero”, concluyó que la gestión de cuentas por cobrar presenta muchas oportunidades para una gestión óptima y focalizada convirtiéndola en eficiente a través de una adecuada segmentación y clusterización de las características de los clientes del mercado objetivo. Por ello, conforme a los resultados expuestos, se logra elucidar las fortalezas y debilidades de las características principales de las políticas y procedimientos de cobranzas , tales como las también mostradas en los resultados de las tablas Nro 16 en donde el 53% de la muestra reveló el alto grado de incumplimiento de las políticas de ventas a crédito, trayendo como consecuencia la falta de liquidez en la empresa RVC NEGOCIACIONES EIRL., que impide la expansión y el desarrollo del negocio .En consecuencia, sí se logró cumplir con el segundo objetivo específico de estudio, en donde se describió las características principales de las políticas de cobranza, entre ellas el análisis de antigüedad de las Cuentas por Cobrar, las relaciones básicas y los diferentes tipos de técnicas de cobranza, y su influencia en la liquidez en la Empresa RVC Negociaciones EIRL del distrito de Puente Piedra en el año 2016.

4.2. CONCLUSIONES

- Respecto al objetivo general, se concluyó que las cuentas por cobrar sí influyen en la liquidez de la empresa, lamentablemente una gran debilidad de este negocio es que no tiene un área de tesorería que mantenga comunicación y coordinación frecuente con el responsable del área de cuentas por cobrar, afectando notoriamente, la gestión y administración de los flujos de dinero para la rentabilidad y sostenibilidad del mismo.
- En cuanto, al primer objetivo específico, se concluyó que la Empresa RVC Negociaciones EIRL tiene dificultades en los procesos de cobros porque no cuenta con suficiente personal que optimice y brinde cumplimiento a los procedimientos de recuperación de las cuentas por cobrar. Todo ello, causa un impacto negativo a la organización, al presentar problemas de liquidez que la obligan a recurrir al endeudamiento bancario con altos costos de financiamiento, que pone en peligro su existencia, competitividad y desarrollo en el tiempo.
- Respecto al último objetivo específico, se concluyó que es importante el establecimiento y cumplimiento de políticas y técnicas de cobranzas para asegurar la liquidez de la empresa, y evitar sobrecostos financieros causados por el apalancamiento, que inclusive merman la utilidad y rentabilidad del negocio Además se comprobó que no se vienen exigiendo a todos los clientes, los requisitos establecidos para el otorgamiento de créditos , é incluso , muchas veces pese a estar morosos se les sigue otorgando mayor crédito bajo un alto nivel de riesgo que las cuentas por cobrar se convierta en incobrables, perjudicando así sustancialmente la liquidez de la Empresa RVC Negociaciones EIRL.

REFERENCIAS

A.-

Acosta I. (2016). Decisiones Económicas que toman los Clientes Morosos del Sistema financiero. Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Facultad de Economía.

Ander Egg E. (2000). Técnicas de Investigación Social. 23ª Edición. Editorial Magisterio Río de la Plata. Buenos Aires Argentina.

Araiza V. (2005). Administración de las cuentas por cobrar. Boletín Técnico Nro 20. Comité Técnico de tesorería, México.

Arias F. (2012). El proyecto de Investigación. Introducción a la Investigación Científica. 6ª Edición. Editorial Episteme. Caracas Venezuela.

Arrunátegui J. (2014). El Problema de Liquidez y Rentabilidad con un Enfoque 2014. En la Universidad Nacional Mayor de San Marcos de la facultad de ciencias contables, para optar el Grado Académico de Magíster en Contabilidad con Mención en Contabilidad de Gestión.

C.-

Cueva G. (2017). Análisis Conceptual de los Títulos del Banco Central para el Reciclaje de Liquidez. Realizada en la Pontificia Universidad Católica del Ecuador. Facultad de Economía.

D.-

Duarte R. (2011). (6 de mayo de 2011). La importancia de la liquidez. Obtenido de Totalmente finanzas: http://www.totalmentefinanzas.com/2011/05/laimportanciadelaliquidez.html#.WA_AEfnhDI

G.-

Gálvez, C y Pinilla, K. (2008). Gestión de las Cuentas por Cobrar, teoría y Aplicación. Universidad del Bio-Bio, para optar al título profesional de contador auditor. Facultad de Ciencias Empresariales. Depto. de auditoría e Informática. Campus Chillán, Chile.

H.-

Hernández, R, Fernández, C y Baptista, L (2010). Metodología de la Investigación. 6ª Edición. Editorial McGraw Hill Educación. México.

Hurtado J. (2008).El proyecto de Investigación. Comprensión Holística de la Investigación. Editorial Sypal. Colombia.

M.-

Mendoza J. (2015). “Administración de Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez de las Empresas Ferreteras del Distrito de San Martín de Porres 2015”, de la Universidad Privada del Norte, de la Facultad de Negocios de la Carrera de Administración.

N.-

Ninamango L. (2015). Liquidez Empresarial; Warrant como Alternativa de Financiamiento: Caso Empresa Ostim. Realizado en la Universidad Ricardo Palma. Lima.

P.-

Payhuanca R. (2017) “Alineando la Organización a la Estrategia de la Empresa” caso: Radel Business. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Piura. Para optar el título de: Licenciado en Administración de Empresas.

Pérez T y Ramos, M. (2016). “Implementación de un Sistema de Control Interno en las Cuentas por Cobrar y su incidencia en la Liquidez de la Empresa bagservis Sac, en Trujillo, en el año 2016.” Facultad de Negocios, Carrera de Contabilidad y Finanzas. Universidad Privada del Norte,

R.-

Reyes, A. (2004). Administración Moderna (Ed.) México DF. Limusa Noriega.Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas Finanzas II.

U.-

Universidad de los Andes (2014). Finanzas II, Administración Financiera de Cuentas por Cobrar. Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas. Venezuela.

Universidad Tecnológica Nacional. Carrera de Turismo y Hotelería. Contabilidad. Ratios Financieros.

ANEXOS

TITULO	VARIABLES	DEFINICION	DIMENSIONES	INDICADORES
Influencia de las cuentas por cobrar en la liquidez de la Empresa RVC Negociaciones EIRL del distrito de Puente Piedra en el año 2016.	Cuentas por Cobrar	Es un activo circulante que en un plazo corto se convertirá en efectivo o inversión". Es un recurso monetario propiedad de una empresa que en un futuro generará ganancias. Araiza (2005)	Recurso Monetario	<p>Ventas a créditos</p> <p>área de créditos y cobranzas, políticas de ventas al crédito</p> <p>Indicador:</p> <p>Políticas de crédito</p> <p>Evaluados, requisitos</p> <p>Indicador:</p> <p>Procedimientos administrativos y contable</p> <p>promesa de venta funciones de ventas, facturación y cobranzas, retrasó en el pago, medios de pago, personal en el área de cobranzas</p>
	Liquidez	La capacidad que tiene una empresa para obtener dinero en efectivo. Es decir, es la proximidad de un activo a su cambio en dinero. Para medir la liquidez de una empresa se utiliza el ratio o razón de liquidez. Los Ratios, son herramientas para la toma de decisiones. Duarte (2011).	Herramienta Financieras	<p>Indicador:</p> <p>Efectividad</p> <p>Tesorería, políticas de ventas a crédito, recuperación de las cuentas, falta de liquidez</p> <p>Indicador:</p> <p>Técnicas</p> <p>plan de contingencia, acciones</p>

Matriz por el Objeto de Estudio

PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES E INDICADORES	METODOLOGIA
<p style="text-align: center;">PROBLEMA GENERAL</p> <p>¿Cuál es la influencia de las cuentas por cobrar en la liquidez de la Empresa RVC Negociaciones EIRL del distrito de Puente Piedra en el año 2016?</p> <p style="text-align: center;">PROBLEMA ESPECIFICO</p> <p>¿Cómo serán los procesos de cobro que realiza la Empresa RVC Negociaciones EIRL y que tienen influencia en su estado de liquidez?</p> <p>¿Qué características de las políticas de cobranza tendrán influencia en la liquidez de la Empresa RVC Negociaciones EIRL?</p>	<p style="text-align: center;">OBJETIVO GENERAL</p> <p>-Determinar la influencia de las cuentas por cobrar en la liquidez de la Empresa RVC Negociaciones EIRL del distrito de Puente Piedra en el año 2016.</p> <p style="text-align: center;">OBJETIVO ESPECIFICO</p> <p>-Establecer los procesos de cobro que realiza la Empresa RVC Negociaciones EIRL y su impacto en el estado de liquidez del año 2016.</p> <p>-Describir las características principales de las políticas de cobranza, entre ellas el análisis de antigüedad de las Cuentas por Cobrar, las relaciones básicas y los diferentes tipos de técnicas de cobranza, y su influencia en la liquidez en la Empresa RVC Negociaciones EIRL del distrito de Puente Piedra en el año 2016.</p>	<p>Cuentas por Cobrar</p> <p>Indicadores:</p> <p style="padding-left: 40px;">Indicador: Ventas a créditos</p> <p>área de créditos y cobranzas, políticas de ventas al crédito</p> <p style="padding-left: 40px;">Indicador: Políticas de crédito</p> <p>Evaluados, requisitos</p> <p style="padding-left: 40px;">Indicador: Procedimientos administrativos y contable</p> <p>promesa de venta funciones de ventas, facturación y cobranzas, retrasó en el pago, medios de pago, personal en el área de cobranzas</p> <p style="text-align: center;">Liquidez</p> <p style="padding-left: 40px;">Indicador: Efectividad</p> <p>Tesorería, políticas de ventas a crédito, recuperación de las cuentas, falta de liquidez</p> <p style="padding-left: 40px;">Indicador: Técnicas</p> <p>plan de contingencia, acciones</p>	<p style="text-align: center;">TIPO DE ESTUDIO:</p> <p>descriptivo, correlacional</p> <p style="text-align: center;">DISEÑO DE ESTUDIO</p> <p>No experimental transaccional</p> <p style="text-align: center;">POBLACION, MUESTRA Y MUESTREO</p> <p style="padding-left: 20px;">Población</p> <p>15 Empleados Empresa RVC Negociaciones EIRL</p> <p style="padding-left: 40px;">Muestra</p> <p>15 empleados Empresa RVC Negociaciones EIRL</p> <p style="text-align: center;">MÉTODO CUANTITATIVO</p> <p style="text-align: center;">TÉCNICAS E INSTRUMENTO DE RECOLECCION DE INFORMACION</p> <ul style="list-style-type: none"> - revisión documental - encuesta - cuestionario. <p style="text-align: center;">(SI, NO)</p>

TABLA DE DATOS

Nro	Descripción	Si	No	Total
1	¿La empresa RVC NEGOCIACIONES EIRL realiza ventas al crédito?	10	5	15
2	¿La empresa RVC NEGOCIACIONES EIRL tiene un área de créditos y cobranzas?	7	8	15
3	¿Existen políticas de ventas al crédito aplicadas en la empresa RVC NEGOCIACIONES EIRL?	9	6	15
4	¿Las políticas de crédito de la empresa RVC NEGOCIACIONES EIRL se encuentran aprobadas por algún documento, reglamento o directiva?	6	9	15
5	¿Los clientes son evaluados formalmente antes de realizar una venta al crédito?	8	7	15
6	¿Los requisitos establecidos en las políticas de ventas al crédito, se exigen a todos los clientes?	7	8	15
7	¿Se elabora algún tipo de promesa de venta y/o contrato por las ventas crédito?	7	8	15
8	¿Se encuentran claramente separadas las funciones de: ventas, facturación y cobranzas?	10	5	15
9	¿El cliente que se retrasó en el pago, se le sigue otorgando la venta al crédito?	8	7	15
10	¿Existen procedimientos administrativos y contables desarrollados por la empresa RVC NEGOCIACIONES EIRL para la mejor gestión de las cuentas por Cobrar?	7	8	15
11	¿Existen medios de pago para asegurar la cobranza que haya implementado la empresa RVC NEGOCIACIONES EIRL para sus clientes?	7	8	15
12	¿Considera Ud. que se requiere contratar más personal en el área de cobranzas para mejorar la gestión de cobro de la empresa RVC NEGOCIACIONES EIRL?	10	5	15
13	¿La empresa RVC NEGOCIACIONES EIRL tiene un área de tesorería?	7	8	15
14	¿El área de Tesorería cuenta con alguna herramienta financiera para determinar oportunamente los periodos de excedentes y faltantes de liquidez?	4	11	15
15	En base a la pregunta anterior. ¿El área de Tesorería emplea y controla el uso frecuente de esa herramienta financiera?	2	13	15
16	¿El incumplimiento de las políticas de ventas al crédito, trae como consecuencia la falta de Liquidez en la empresa RVC NEGOCIACIONES EIRL?	8	7	15
17	¿La falta de efectividad en la recuperación de las cuentas por cobrar afecta la liquidez de la empresa?	7	8	15
18	Considera usted. ¿Que la falta de liquidez perjudica en gran medida al flujo de caja de la empresa RVC NEGOCIACIONES EIRL?	6	9	15
19	¿La empresa RVC NEGOCIACIONES EIRL tiene algún plan de contingencia para gestionar el riesgo de liquidez?	7	8	15
20	¿La empresa RVC NEGOCIACIONES EIRL realiza algún tipo de acción(es) para reducir la falta de liquidez?	6	9	15