



FACULTAD DE NEGOCIOS

CARRERA DE CONTABILIDAD

**“CONTROL EN CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN
LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA IMPORTACIONES V&C S.A.C.,
2017”**

Tesis para optar el título profesional de:

Contador Público

Autora:

Silva Marmolejo Wuendy Selene

Asesor:

Mg. C.P.C. Luis José Alvarado Yupanqui.

Lima – Perú

2018

APROBACIÓN DE LA TESIS

El asesor y los miembros del jurado evaluador asignados, **APRUEBAN** la tesis desarrollada por la Bachiller **Wuendy Selene Silva Marmolejo**, denominada:

**“CONTROL EN CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ
DE LA EMPRESA IMPORTACIONES V&C S.A.C., 2017”**

Mg. C.P.C. Luis José Alvarado Yupanqui
ASESOR

Ing. Nombres y Apellidos
JURADO

Ing. Nombres y Apellidos
JURADO

Ing. Nombres y Apellidos
JURADO

DEDICATORIA

A mi adorada madre Inés, por su apoyo incondicional y buenos valores, a mis hermanas por su apoyo y comprensión, sin ellas hubiera sido imposible culminar mis estudios exitosamente.

AGRADECIMIENTO

A Dios por darme la oportunidad de vida y es quien guía mis pasos y acciones en todo momento y me acompaña para darme fuerzas y no desmayar en el logro de mis objetivos.

A mi Universidad Privada del Norte, en especial a los docentes de la carrera de Contabilidad y Finanzas, por sus enseñanzas y formarme profesionalmente en este difícil camino hacia el éxito.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CAPÍTULO 1.INTRODUCCIÓN	1
1.1. Realidad problemática.....	1
1.2. Formulación del problema	2
1.3. Justificación.....	2
1.4. Limitaciones	3
1.5. Objetivos	3
1.5.1. <i>Objetivo General</i>	3
1.5.2. <i>Objetivos Específicos</i>	3
CAPÍTULO 2.MARCO TEÓRICO	4
2.1. Antecedentes	4
2.2. Bases Teóricas.....	10
CAPÍTULO 3.HIPÓTESIS	31
3.1. Formulación de la hipótesis	31
3.2. Operacionalización de variables.....	32
CAPÍTULO 4.MATERIAL Y MÉTODOS	27
4.1. Tipo de diseño de investigación.	33
4.2. Material.	33
4.2.1. <i>Unidad de estudio.</i>	33
4.2.2. <i>Población.</i>	33
4.2.3. <i>Muestra.</i>	33
4.3. Métodos.....	35
4.3.1. <i>Técnicas de recolección de datos y análisis de datos</i>	35
4.3.2. <i>Procedimientos</i>	35
CAPÍTULO 5.DESARROLLO.....	37
CAPÍTULO 6.RESULTADOS.....	50
CAPÍTULO 7.DISCUSIÓN	73
CONCLUSIONES	75

RECOMENDACIONES	76
REFERENCIAS	77
ANEXOS	81

INDICE DE TABLAS

TABLA N°1 Liquidez corriente.....	41
TABLA N°2 Prueba ácida.....	41
TABLA N°3 Prueba super ácida.....	42
TABLA N°4 Capital de trabajo	42
TABLA N°5 Rotación de cuentas por cobrar	43
TABLA N°6 Período promedio de cobro.....	43
TABLA N°7 Liquidez corriente.....	53
TABLA N°8 Prueba ácida.....	54
TABLA N°9 Prueba super ácida.....	55
TABLA N°10 Capital de trabajo.....	56
TABLA N°11 Rotación de cuentas por cobrar.....	57
TABLA N°12 Período promedio de cobro.....	58
TABLA N°13 La empresa realiza ventas al crédito.....	60
TABLA N°14 La empresa cuenta con políticas de cobranzas.....	61
TABLA N°15 Cree usted que la empresa cuenta con límites de crédito.....	62
TABLA N°16 Considera Ud. Que Existen procedimientos establecidos en las funciones del área de Cuentas por cobrar.....	63
TABLA N°17 Existe un manual donde se establecen los procedimientos de cada área de la empresa.....	64
TABLA N°18 Considera Ud. que se lleva a cabo un seguimiento y control de las actividades que realiza el personal cobranzas.....	65
TABLA N°19 Cree usted que la información que proporciona el área de cuentas por cobrar es oportuna y confiable.....	66
TABLA N°20 Considera Ud. Que el control actual en cuentas por cobrar está afectando la liquidez de la empresa.....	67

<i>TABLA N°21</i> Considera Ud. Que es necesario la implementación de políticas de cobranzas para mejorar la liquidez de la empresa.....	68
<i>TABLA N°22</i> Considera Ud. Que es necesario la implementación de políticas de crédito para mejorar la liquidez de la empresa.....	69
<i>TABLA N°23</i> Considera Ud. Que la implementación de descuentos por pronto pago incentiva al cumplimiento de pago de los clientes.....	70

INDICE DE GRÁFICOS

<i>GRÁFICO</i> N°01 La empresa realiza ventas al crédito.....	47
<i>GRÁFICO</i> N°02 La empresa cuenta con políticas de cobranzas.....	48
<i>GRÁFICO</i> N°03 Cree usted que la empresa cuenta con límites de crédito.....	49
<i>GRÁFICO</i> N°04 Considera Ud. Que Existen procedimientos establecidos en las funciones del área de Cuentas por cobrar.....	50
<i>GRÁFICO</i> N°05 Existe un manual donde se establecen los procedimientos de cada área de la empresa.....	51
<i>GRÁFICO</i> N°06 se le informo sobre sus actividades a realizar en la empresa.....	52
<i>GRÁFICO</i> N°07 Cree usted que la información que proporciona el área de cuentas por cobrar es oportuna y confiable.....	53
<i>GRÁFICO</i> N°08 Cree usted que la empresa tiene definido el periodo de crédito.....	54
<i>GRÁFICO</i> N°09 Considera Ud. Que es necesario la implementación de políticas de cobranzas para mejorar la liquidez de la empresa.....	55
<i>GRÁFICO</i> N°10 Considera Que es necesario evaluar al cliente antes de facilitar el crédito.	56
<i>GRÁFICO</i> N°11 Considera Ud. Que la implementación de descuentos por pronto pago incentiva al cumplimiento de pago de los clientes.....	57

RESUMEN

La presente investigación surge por la existencia de empresas que operan sin considerar algunos procedimientos que ayuden a realizar un adecuado control en el desarrollo de sus actividades, en la mayoría de los casos se desarrollan de manera empírica.

La presente tesis tiene como objetivo general determinar como la implementación de un control en cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa Importaciones V&C S.A.C.; para lograrlo, se implementarán ciertas medidas de control en las cuentas por cobrar de la empresa con la finalidad de cumplir con el objetivo establecido

En el Capítulo I, se describe la realidad problemática, la misma que sirve de base para elaborar el presente trabajo de investigación con la finalidad de brindar solución; además, se explica la justificación por el cual fue elegido el tema de investigación, también se detalló las limitaciones que se presentaron y se fijaron los objetivos generales y específicos.

En el Capítulo II, se desarrolla el marco teórico, el cual está conformado por los antecedentes, bases teóricas y la definición de los términos básicos que fueron importantes para saber las diferentes teorías desarrolladas por diversos autores sobre las variables materia de estudio.

En el Capítulo III, se establece las hipótesis que son las posibles soluciones al problema detectado en la empresa, como también se determinó la operacionalización de las variables.

En el Capítulo IV, se establecen el tipo de diseño de la investigación, así como la unidad de estudio, población y muestra, además de las técnicas y métodos que se emplearon para la recolección de datos.

En capítulo V, se desarrolla el análisis e interpretación de los resultados que se obtuvieron de la entrevista.

PALABRAS CLAVE: Control de Cuentas por Cobrar, Liquidez

ABSTRACT

The present investigation arises from the existence of companies that operate, however, that are carried out adequately in the development of their activities, in most cases it is the empirical way.

The general objective of this thesis is to determine how the implementation of a control in accounts receivable influences the liquidity of the company Importaciones V & C S.A.C. To achieve this, certain control measures are implemented in the accounts receivable of the company in order to comply with the established objective.

In Chapter I, the problematic reality is described, the same one that serves as the basis to carry out the present research work in order to provide a solution; In addition, the justification by which the topic of the research was chosen is explained, as well as the limitations that are presented and the general and specific objectives are set.

In Chapter II, the theoretical framework is developed, which is shaped by the background, the theoretical basis and the definition of the basic terms that are important to know the different theories developed by various authors on the variables subject matter.

In Chapter III, we find the hypothesis that the possible solutions are problems in the company, as also the operation of the variables is determined.

In Chapter IV, the type of research design is described, as well as the study unit, the population and the sample, as well as the techniques and methods used for data collection.

In chapter V, the analysis is developed and the interpretation of the results is obtained the interview.

KEY WORDS: Control of Accounts Receivable, Liquidity.

INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

En los últimos tiempos las empresas manufactureras y comercializadoras forman parte de los sectores que dinamizan la economía en el país. Actualmente la ciudad de Lima según el Instituto Nacional de Estadística (INEI), se ha convertido en una de las economías más activas en el Perú en el sector Manufacturero a decir de los datos estadísticos, Lima al 2016 representa un 61.02% del total de la industria manufactura en el país, generando puestos de trabajo incrementado un desarrollo positivo en la economía del país.

Las empresas sean cual fuese el giro del negocio, con la finalidad de incrementar su cartera de clientes e incrementar sus ventas, otorgan crédito asumiendo un riesgo de incobrabilidad, es por ello, que las empresas deben prestar mayor atención al control de sus cuentas por cobrar para garantizar su continuidad en el mercado, considerando lo vulnerable que pueden ser los fraudes, omisiones, malversaciones y manipulaciones.

La empresa Importaciones V&C S.A.C. viene funcionando 6 años aproximadamente, teniendo por actividad principal la venta importación, fabricación y comercialización de cortinas, rollers y estores.

Mediante un estudio previo realizado a la empresa, esta carece de controles en cuanto a las cuentas por cobrar, de tal manera que el encargado de emitir las facturas es la misma persona que controla las cobranzas y realiza los pagos a proveedores, los instaladores realizan algunas cobranzas y no existe una adecuada rendición de estos depósitos. También se observó que los vendedores por ganar comisiones no les importa es estado de deuda de los clientes, esto está ocasionando la falta de liquidez en la empresa.

En consecuencia, se hace necesario que la empresa Importaciones V&C S.A.C., implemente políticas de cobros, límites de crédito y un manual de funciones, que le permita un control eficiente sobre las deudas por cobrar y que incida en una liquidez positiva para la empresa.

1.2. Formulación del problema

¿De qué manera el control en cuentas por cobrar incide en la liquidez de la empresa Importaciones V&C S.A.C., 2017?

1.2.1. Problemas específicos

¿De qué manera las Políticas de Cobranza inciden en la Liquidez de la empresa Importaciones V&C S.A.C., 2017?

De qué manera las Política de Límites de Crédito inciden en la Liquidez de la empresa Importaciones V&C S.A.C., 2017?

¿De qué manera un manual de funciones incide en la Liquidez de la empresa Importaciones V&C S.A.C., 2017?

1.3. Justificación

El control de las cuentas por cobrar es un tema que algunas empresas no le prestan mucha atención, pero es de vital importancia, ya que al no implantar un adecuado control en sus cobranzas estas están susceptibles a manipulaciones, robos e información irreal de la situación económica de la empresa.

Las cuentas por cobrar representan para la empresa una de las partidas importantes en la composición del activo y esta falta de control en las cobranzas se ve reflejada en el Estado de Situación Financiera y por ende en la liquidez a corto plazo para asumir con

las obligaciones de la empresa, lo que trae como consecuencia pérdidas no justificadas y la falta de liquidez.

Este trabajo de investigación se inicia debido a las debilidades detectadas en el control de la empresa Importaciones V&C S.A.C., donde se necesita un adecuado control en cuentas por cobrar, con el objetivo de mejorar la liquidez de la empresa.

1.4. Limitaciones

No se ha presentado limitaciones en el proyecto de tesis.

1.5. Objetivos

1.5.1. Objetivo General

Determinar de qué manera el control en cuentas por cobrar incide en la liquidez de la empresa Importaciones V&C S.A.C., 2017.

1.5.2. Objetivos Específicos

1. Determinar de qué manera las Políticas de Cobranza inciden en la Liquidez de la empresa Importaciones V&C S.A.C., 2017.
2. Determinar de qué manera las Políticas de Límites de Crédito inciden en la Liquidez de la empresa Importaciones V&C S.A.C., 2017.
3. Determinar de qué manera un manual de funciones incide en la Liquidez de la empresa Importaciones V&C S.A.C., 2017.

2. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes

Lizárraga (2010) “*Gestión de las cuentas por cobrar en la administración del capital de trabajo de las empresas de fabricación de plástico del Distrito de Ate*”. Su objetivo es la importancia en la gestión de cuentas por cobrar y su impacto en la administración de capital de trabajo para este tipo de empresa. Concluye que las empresas sin implementar una buena política de créditos y correcto límite de crédito no será probable que sus niveles de cobranzas sean razonables y favorezcan a la rotación de las cuentas por cobrar. Cuando una empresa no tiene límites de crédito esta se expone a incrementar los riesgos de morosidad, pues un límite de crédito sirve para medir la capacidad de pago de un cliente y así la empresa pueda moderar sus riesgos.

Aguilar (2012) “*Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa contratista Corporación Petrolera SAC*”. Concluye que la empresa Contratista Corporación Petrolera S.A.C., no posee de una política de crédito eficaz, para evaluar a los posibles clientes solo se considera el prestigio y el tiempo que se mantiene en el mercado, mas no se indaga sobre el cumplimiento con otros contratistas. Asimismo, la empresa carece de políticas de cobranzas consistente, se estableció 45 días como plazo de pago de los clientes, pero solo se queda en la teoría pues en la práctica no se cumple, esto está afectando en su liquidez. La Corporación Petrolera SAC, tiene un saldo negativo de capital de trabajo en más de 15 millones de soles lo que le impide tener un fondo necesario para cumplir con las obras que se ha comprometido, al no tener fondos para realizar las obras, la empresa busca financiamiento para cumplir con su compromiso.

Gonzales y Vera (2013), “Incidencia de la Gestión de las cuentas por cobrar en la Liquidez y Rentabilidad de la empresa Hierros San Feliz CA, periodo 2011”, Ciudad de Guayana, Venezuela. La empresa Hierros San Feliz C. A, es líder en la distribución de materiales de construcción, hierro y productos ferreteros, a través de un análisis se pudo identificar que tiene un desequilibrio financiero por causa de insolvencia y la falta de liquidez, todo por las malas políticas de cobro de la empresa. Mencionan que no se llevan manuales de procedimientos, el cual está dificultando el desempeño de las funciones de los departamentos de cobranza y créditos. Asimismo, existen límites de crédito con cifras mayores a los establecidos para cada cliente, También existe una mala comunicación entre los departamentos de cobranzas y ventas.

Pérez y Ramos (2016) “Implementación de un Sistema de control Interno en las cuentas por cobrar y su Incidencia en la Liquidez de la Empresa BAGSERVIS SAC, en Trujillo, en el Año 2016”. Manifiestan que la implementación de un sistema de control interno en las cuentas por cobrar influye significativamente en la liquidez, se establecieron procedimientos, formatos y mejora en el desarrollo de las actividades que son de gran utilidad para el buen funcionamiento, según el análisis realizado la implementación permitió recuperar S/257,826.00 monto que no pagaron en su momento los clientes, por ello la liquidez incremento a 0.70, aumentando el saldo en caja y bancos; se pagó las obligaciones financieras, las obligaciones comerciales disminuyeron y se pagaron otros pasivos.

Flores (2017) “Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en el nivel de liquidez de la empresa Unipersonal Transportista Distribuidor de Combustible y Lubricantes en la Ciudad de Tacna, año 2015”, Tacna, Perú, cuyo objetivo general es determinar como la gestión de cuentas por cobrar influye en el nivel de liquidez de la Empresa Unipersonal Transportista Distribuidor y Lubricantes. En la empresa la gestión de cuentas por cobrar en cuanto a sus políticas de cobranzas, control de procedimientos y las técnicas de cuentas por cobrar influyen positivamente en la liquidez, pero a la fecha les falta implementar la gestión de forma correcta. Las políticas de las cuentas por

cobrar que se ejecuten en la Empresa Unipersonal Transportista Distribuidor de Combustible y Lubricantes se ajustan a las necesidades de empresa, para que así garanticen un adecuado cobro por las ventas al crédito. Por otro lado, las técnicas de cobranzas, como los recordatorios, insistencia y acciones legales, no se cumplen rigurosamente, lo que está generando problemas al realizar el cobro a los clientes morosos.

Avelino (2017) “Las Cuentas por Cobrar y su incidencia en la Liquidez de la de la empresa ADECAR de la Ciudad de Guayaquil, periodo 2014-2015”, Guayaquil, Ecuador. Señala que la inadecuada administración en las cuentas por cobrar genera un impacto en la liquidez de la empresa Adecara Cia. Ltda. Se pudo observar que en la empresa existe una falta de comunicación entre las áreas de ventas y cobranzas, también hay casos en que las cuentas por cobrar se vencen porque las facturas no se cobran a tiempo. Por otro lado, se aplicaron ratios y como resultado la empresa tiene una razón corriente para el año 2015 de 1.86 veces teniendo la liquidez necesaria para poder cumplir con sus obligaciones internas y externas. La evaluación de las cuentas por cobrar en la empresa Adecara Cía. Ltda., permitirá mejorar la gestión de cobranza y como consecuencia mejorar la liquidez, para ello se debe actualizar políticas y procedimientos con la finalidad de optimizar los recursos e incida en los resultados financieros.

Becerra, Biamonte y Palacios (2017) “Cuentas por Cobrar y Su Incidencia en la Liquidez de la Empresa Ademinsa S.A.C.”, Lima, Perú. Mencionan que la implementación del sistema de control en cuentas por cobrar en cuanto a sus políticas de créditos y cobranzas, letras de descuento y personal capacitado, se reducirán los riesgos de corrupción y se podrá lograr los objetivos y la transparencia en las operaciones, ya que por incrementar las ventas existe un riesgo al conceder líneas de crédito a clientes que no califican, incrementarían las ventas y también la cartera de clientes morosos. Las cuentas por cobrar si inciden en la liquidez de la empresa, según el análisis comparativo que muestra el incremento de 0,57% con respecto al periodo 2014 al 2015. La organización se verá perjudicada por el incumplimiento de pago

oportuno de las obligaciones corrientes. Así mismo, las letras en descuento si inciden en la liquidez de la empresa, según el análisis comparativo nos indica el incremento de los gastos financieros de 0.46% con respecto al periodo 2014 al 2015 significando el importe de S/ 79,727.

Silva, Vidal y Tasayco (2017) “*Las Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez de la Empresa Diseño de Papeles Murales S.A.C.*”, Lima, Perú. Concluyen que la empresa tiene una estrecha relación entre el otorgamiento de crédito a sus clientes y la recuperación de estas, esto se debe a la falta de políticas en el departamento cobranzas y el control en el seguimiento de los estados de cuenta de los clientes, como consecuencia existe un alto índice de morosidad, demostrados en los estados financieros, y carencia en la liquidez. La empresa al conceder créditos por 30 y 45 días a sus clientes sin contemplar tasas de interés que afecten a los créditos y estos no pagan en más de 90 días, está provocando una escasez financiera a corto plazo que no permite cumplir a cabalidad las obligaciones contraídas con terceros, por el contrario, está originando más gastos al intentar recuperar la cobranza enviando cartas y comunicaciones notariales, abogados y empresas especializadas al recupero de créditos. La incorrecta aplicación de políticas de créditos se muestra en el alto índice de morosidad, donde la recuperación de los créditos en la mayoría de las veces es por más de 70 días representando casi el 50 % del total de las cuentas por cobrar, lo cual se origina por no tener control al momento de conceder los créditos. La empresa se ve afectada seriamente en la liquidez por los créditos que se conceden sin control.

Bastidas (2017) “*Las Cuentas por Cobrar y Su Impacto en la Liquidez de la Empresa NAGPUR S.A.*”, Guayaquil, Ecuador. La empresa NAGPUR S.A. se dedica a la comercialización de productos de ferretería, el problema que tiene la empresa es que no tiene formalizado los procedimientos internos para los créditos que les facilitan a los clientes, esto ha llevado a la empresa a disminuir los créditos, por lo cual ha reducido el crecimiento de sus ventas. Al asignar el crédito a los clientes, estos no son evaluados de forma adecuada, con la finalidad de no perderlos como clientes, siguen entregando crédito. Esto hace que la empresa NAGPUR no cuente con liquidez para

cubrir con sus obligaciones, y los lleve a realizar préstamos de instituciones financieras. Ante estos problemas, la empresa implanto una buena gestión en el área comercial y en las políticas de crédito que han permitido flexibilizar la entrada de nuevos clientes, cumpliendo con los parámetros y medidas de control para mejorar la liquidez y así cumplir con sus obligaciones.

Huaroc y Puerta (2017) “Implementación de Políticas de Créditos para optimizar la Liquidez de la Empresa Roca Fuerte Inversiones Inmobiliaria S.A.C., en el Distrito de San Borja, Año 2016”. Mencionan que la implementación de las políticas de crédito conlleva a la optimización de la liquidez de la empresa, de esta forma se puede garantizar los pagos oportunos y de manera armoniosa. Las políticas de crédito deben ser documentadas y transmitidas de manera clara al personal del área de cobros, para ello se debe capacitar permanentemente al personal, a su vez se debe hacer un seguimiento de manera periódica para el adecuado cumplimiento de ellas. La implementación del Manual de Organización y Funciones, ayudará evitar la sobrecarga laboral de la empresa Roca Fuerte Inversiones Inmobiliaria S.A.C. y mejorará la eficacia laboral.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Control en Cuentas por Cobrar

2.2.1.1. Control

Koontz y Weihrich (1998) Es la medición y corrección del desempeño a fin de garantizar que se ha cumplido los objetivos de la entidad y los planes ideados para alcanzarlos.

Es basarse en la planificación de actividades para alcanzar nuestros objetivos.

2.2.1.2. Cuentas por Cobrar

2.2.1.2.1. Definición

Según Meza (1996) Son importes que terceras personas adeudan a la empresa proveniente de la venta de bienes o servicios prestados que se dan por el giro del negocio. Existen otras cuentas por cobrar que no son propias del giro del negocio, como son los adelantos y préstamos que se le facilita al personal y a los accionistas, entre otros.

Por su parte, Apaza (2013) “Son derechos legítimamente adquiridos por la empresa que, llegando el momento de ejecutar o ejercer ese derecho, recibirá a cambio efectivo o cualquier otra clase de bienes y servicios” (p. 404)

Por otro lado, Ray y Pany(2000) Las cuentas por cobrar no solo representan los derechos exigibles que tiene la empresa por la venta de bienes o servicios prestados hacia sus clientes, sino son varios derechos que tiene la empresa en el desarrollo de sus actividades, como préstamos a gerencia o empleados, préstamos a subsidiarias, y avances a proveedores.

Podemos resumir que en casi todas las empresas realizan sus ventas o prestan sus servicios al crédito, facilitando así a los clientes a la adquisición rápida de los productos o servicios que ofrece y así la organización pueda incrementar sus ventas, lo hacen confiando en que sean pagadas en un tiempo prudente, que generalmente se convierten en efectivo en 30 a 45 días.

2.2.1.2.2. Clasificación

Según Apaza (2013). Las cuentas por cobrar se deben clasificar como activos corrientes y presentarse en el Estado de Situación Financiera.

Pueden clasificarse en:

- **Cuentas por Cobrar Comerciales.** Este grupo de cuentas por cobrar se originan por la venta o prestaciones de servicios de las operaciones relacionadas con la actividad principal del giro del negocio, generalmente están amparadas por la aprobación de una factura que se emite al cliente. Esta cuenta por cobrar se debe presentar en el Estado de Situación Financiera en los activos corrientes, siempre que el vencimiento de la cobranza no supere el ciclo normal de las operaciones de la empresa.
- **Cuentas por cobrar no provenientes de Ventas.** Son derechos que la empresa tiene por cobrar, que provienen de transacciones distintas a la venta de bienes y servicios al crédito tales como préstamos a empleados o ejecutivos, intereses y alquileres por cobrar, etc. Esta cuenta por cobrar se debe presentar en el Estado de Situación Financiera en los activos corrientes, siempre que el vencimiento de la cobranza no supere el ciclo normal de las operaciones de la empresa. (p.404)

2.2.1.2.3. Objetivo del Crédito a los Clientes

Los objetivos más habituales del crédito a los clientes según Zapata (2011) son:

- La obtención de mayor nivel de ventas.
- Registrar y mejorar las ventas, pero teniendo el control de las cobranzas.
- Disponer de una seguridad de pago por parte de los clientes con políticas de cobro.
- Determinar las políticas, procedimientos y controles severos para asegurar la situación financiera de la empresa. (P. 157)

2.2.1.2.4. Cuentas de Cobranza Dudosa

Según Actualidad Empresarial (2014) para la provisión y castigo de la cuenta de cobranza dudosa se debe cumplir requisitos para así poder deducir como gasto tributario. La Normativa aplicable se encuentra estipulada en el inciso i) del artículo 37° del TUO de la Ley del Impuesto a la Renta, Decreto Supremo N° 179-2004 – EF, donde se contempla la deducción de los castigos y provisión de las deudas incobrables. Se debe cumplimiento a las siguientes condiciones:

- La deuda se encuentre vencida y se pueda demostrar la existencia de problemas financieros del cliente deudor, o se demuestre la morosidad mediante documentación que pruebe las gestiones de cobro, o el inicio de procesos judiciales, o que hayan transcurrido más de doce meses desde la fecha de vencimiento.
- La provisión al cierre de cada ejercicio figure en el Libro de Inventarios y Balances en forma discriminada.

2.2.1.3. Políticas de Crédito

Según Apaza (2013) “Es el conjunto de medidas que, originadas por los principios que rigen los créditos en una empresa, que determinan lo que se ha de aplicar ante un caso concreto para obtener resultados favorables para la misma.” (p. 408)

Podemos citar a manera de ejemplo, el periodo de crédito de una empresa, las normas de crédito y los procedimientos de cobranza.

Se debe entender que las políticas de crédito son procedimientos que están comprendidos por actividades enfocadas a la buena decisión al momento de conceder el crédito a los clientes. Los procedimientos establecidos por la empresa deben estar documentados y detallados desde la solicitud del cliente hasta el pago por la venta, para así garantizar el cobro en las fechas establecidas.

2.2.1.3.1. Componentes de la política de Crédito

Cuando una empresa decide otorgar el crédito a sus clientes, se debería crear una serie de procedimientos de cómo hacerlo y como cobrar el crédito otorgado. Convendría considerar los siguientes componentes de política de crédito. Según Ross, Westerfield y Jaffe (2012)

- **Términos de venta.** Estos términos son establecidos por la empresa, este decidirá si la venta o servicio prestado se dará en efectivo o al crédito, si deciden otorgar al crédito sus ventas, deberán determinar el plazo del crédito, el descuento por pronto pago y el tipo de instrumento de crédito.
- **Análisis de crédito.** Cuando la empresa decide vender al crédito, debería de diferenciar entre los clientes que realizarán el pago y los que no lo harán. Este análisis de diferenciar que clientes pagan y que clientes no lo hacen, se conoce como análisis de crédito.
- **Política de cobranza.** Cuando la empresa otorga el crédito y tiene el problema al momento de realizar el cobro, para ello deberían establecer sus políticas de cobranzas. (p. 847)

2.2.1.3.2. Periodo del Crédito

Ross, Westerfield y Jaffe (2012) sostienen que el periodo del crédito es el plazo que la empresa concede al momento de otorgar el crédito. Este periodo varía dependiendo al giro del negocio de la empresa, pero casi siempre es de 30 a 120 días. Si la empresa brinda un descuento por pronto pago, el periodo del crédito tendría dos componentes:

El periodo neto del crédito es el plazo que se le da al cliente para que realice el pago, por ejemplo, si la política de la empresa es otorgar 30 días de plazo y el cliente realiza el pago al vencimiento de este, se considera como el periodo neto del crédito.

El periodo de descuento por pronto pago es el periodo en el cual se puede aprovechar este descuento, por ejemplo, si la política de la empresa es otorgar 30 días de plazo y brinda un descuento a los 10 días de pago, a este último pago se le considera descuento por pronto pago.

2.2.1.3.3. Asignación de Límites de Crédito

Chalupowicz (2009), en su artículo “Políticas de crédito en las organizaciones”

Las empresas que venden o prestan servicios deberían establecer límites de crédito y estas deben ser supervisados y renovados por lo menos una vez al año.

Por otro lado, Ross, Westerfield y Jaffe (2012) si una compañía decide otorgar el crédito a su cliente deberían evaluar su solvencia según las siguientes fuentes:

- Estados financieros. La compañía puede requerir a su cliente que le presente su estado de situación financiera y el estado de resultado, así se puede analizar la capacidad de pago del cliente.
- Historial crediticio del cliente. Existen algunas compañías que venden información sobre el historial crediticio de empresas, por ejemplo, Equifax ahí podemos ver el riesgo crediticio que asumiríamos con esta empresa.

Podemos decir que al otorgar más días de crédito a los clientes estimula al incremento de las ventas. Para evitar el aumento de los días de cartera y disminuir la rotación del efectivo no se debe ser tan flexible al momento de otorgar días de crédito a los clientes, también se debe solicitar información sobre su línea crediticia.

2.2.1.3.4. Evaluación de Límites de Crédito

Las cinco “c” del crédito según Gitman (2007), es una técnica que proporciona un esquema para el análisis detallado del crédito, Si bien es cierto no existen fórmulas mágicas que nos aseguren que el cliente pagará vencida la deuda; pues, las cinco “c” son factores básicos que se debería de evaluar antes de otorgar el crédito, esto es:

- Carácter: el historial del solicitante de cumplir con las obligaciones pasadas.
- Capacidad: la capacidad del solicitante para devolver el crédito solicitado.
- Capital: la deuda del solicitante con relación a su capital propio.

- Colateral: el monto de activos que el solicitante tiene disponible para garantizar el crédito.
- Condiciones: el evaluar las condiciones de la industria que pueden afectar la capacidad de pago.

La aplicación de las cinco “c” tiene que ser realizado por un analista experimentado para revisar y otorgar solicitudes de crédito. (p. 525).

Podemos resumir que se debe considerar las cinco “C” al momento de otorgar el crédito a los clientes, porque podemos analizar la probabilidad y el riesgo de pago del crédito otorgado, esta técnica es usada mayormente por las entidades financieras, también puede ser usada por las empresas que otorgan crédito para de esta manera garantizar el pago, debido a que, podemos saber la reputación de la empresa que está solicitando el crédito, que tan bueno es su historial crediticio, también podemos saber la capacidad del cliente para pagar el crédito que se le otorgaría, así poder establecer el límite de crédito, Asimismo conocer los bienes muebles e inmuebles que posee la empresa y que ayuden a pagar en caso que no pueda cubrir la deuda.

2.2.1.3.5. Descuento por pago en efectivo

A decir de Gitman (2007), “Incluir un descuento por pago en efectivo en las condiciones de crédito es una manera frecuente de lograr la meta de acelerar los cobros sin presionar a los clientes”. (p. 529)

Este tipo de descuento genera un incentivo para que paguen rápido los clientes. Para realizar este tipo de descuentos las empresas deben analizar el costo y el beneficio, ya que aplicar estos descuentos disminuirá la cartera de la empresa que es algo positivo, pero también se verá afectada la utilidad por unidad.

2.2.1.4. Políticas de Cobranzas

Según Levy (2009) “Los procedimientos que la empresa sigue con la finalidad de recuperar la cartera vigente y vencida”. (p. 212).

Debe entenderse que las políticas de cobranza son procedimientos establecidos por la empresa para conseguir la recuperación de las deudas por cobrar llamadas también derechos a su vencimiento o vencidas. Siendo estas políticas variables y ajustadas al giro del negocio. Los procedimientos para la aplicación de políticas de cobranzas son importantes para casos de incumplimiento y autorización de crédito a los clientes, en estos se detallan las condiciones y las pautas que cada contrato debe cumplir.

2.2.1.4.1. Control de Procedimientos de las cobranzas

a) Procedimientos de Cobranza

Según Aranda y Sangoloqui (2010) Son todas las operaciones o secuencias que el encargado de cobranza realiza, con la finalidad de lograr que los clientes paguen su deuda oportunamente, para no carecer de liquidez.

- **Vencido el plazo**, cuando el cliente quedó en ir a la oficina para realizar el pago de la factura, se encarga a la secretaria para que llame al cliente y solicite el pago. Pero cuando el cliente nos dice que el pago lo realizara en su empresa, se envira a un cobrador con las facturas y sello de cancelado.
- **Manejo de una cuenta mora**, Casi siempre se insiste para el pago con llamadas telefónicas, correos o visitas del cobrador a la empresa de cliente hasta tres meses (según el historial de la empresa), en caso de que no se obtuvo resultados de pago u vencido el plazo de crédito, la deuda se pasa a un estudio de abogados, quien se encarga del cobro de las cuentas pendientes. (p.57)

b) **Controles en las cobranzas**

Para las autoras Aranda y Sangoloqui (2010) un adecuado control en el área de cobranzas facilita al logro de los objetivos propuestos por la empresa y a la mejor toma de decisiones de los gerentes. La inspección, vigilancia y control de las cobranzas se realiza por el análisis de la rotación de la cartera, el periodo promedio de cobro y experiencia de pagos de los clientes.

c) **Técnicas de cobranza**

Aranda y Sangoloqui (2010) las técnicas de cobranza se ajustan a la necesidad de cada empresa, pero tiene la misma finalidad que es la recuperación de la cartera vencida.

Esta técnica sigue tres fases básicas, estas son:

- **Fase de recordatorio**, tiene como finalidad los siguientes objetivos, que el cliente recuerde que ya se venció el pago de su factura, lograr que el cliente realice el pago lo más pronto posible, evitar que la cobranza pase a otros métodos que generan más gasto a la empresa.
- **Fase de insistencia**, las cobranzas que no se lograron en la fase de recordatorio, en esta etapa se deberá aplicar los mismos métodos que la primera fase, con la diferencia que será con mayor frecuencia, más intenso y fuerte.
- **Fase de acciones legales**, es el último paso para tratar de recuperar la cartera vencida, en esta medida por ser más drástica, existe el riesgo de perder a nuestro cliente. La cartera vencida pasa al estudio de abogados para que inicie procesos legales. El abogado aplicara sus honorarios. (p.58)

2.2.1.4.2. Vigilancia sobre los saldos pendiente de cobro.

En las empresas se debe realizar un informe conocido como Calendario de antigüedad de saldos, es un instrumento que ayuda a mantener al día las cuentas por cobrar, porque pone se puede visualizar la situación de la cartera en una fecha determinada. En este calendario se detallan los clientes y los periodos de crédito.

2.2.1.5. Manual de Funciones

2.2.1.5.1. Segregación de funciones

Según KPMG Asesore S. Civil de R.L. (2015), Una adecuada segregación de funciones reduce la probabilidad que los errores, sean intencionales o involuntarios, no sean detectados. Asimismo, se puede brindar asistencia en la protección de los activos de la organización.

En las funciones de las cuentas por cobrar, la persona responsable de los registros auxiliares de clientes no estará autorizada no tendrá acceso al manejo de efectivo ni a la custodia o control de recibos.

El responsable del manejo y control del efectivo (cobros) no estará autorizado a firmar cheques, ni se encargará de las conciliaciones bancarias y tampoco accederá a los registros contables.

2.2.1.5.2. Importancia de la elaboración de un manual de procedimientos para el control de las cuentas por cobrar.

El control de las cuentas cobrar puede llevarse a cabo fácilmente segregando adecuadamente las funciones y aplicando manuales de procedimiento donde se detallan el proceso de las actividades, donde y quien las ejecuta, que registros se debe llevar a cabo y toda información que se considere importante en el procedimiento de este.

La implementación de un manual de procedimientos dentro de las empresas provee al nuevo trabajador la inducción para que conozca el proceso y la manera de desarrollar sus trabajos designadas. Estos manuales de procedimientos ayudan a que la empresa tenga una herramienta escrita donde se describe el flujo de sus procesos de las operaciones.

2.2.1.5.3. Estructura de un manual de procedimientos

La estructura recomendable para un manual de procedimientos debe ser sencilla para su fácil consulta y aplicación. La Norma ISO 9001-2000 indica requerimientos para manuales y procedimientos, que resultan ser una guía para la empresa que desea realizar manuales útiles de calidad.

2.2.1.5.4. Características de un manual

- Los manuales deben escribirse en un lenguaje sencillo que permita garantizar su aplicabilidad en las funciones que realice el trabajador.
- Los manuales de funciones y procedimientos deben elaborarse con una metodología que permita su fácil reajuste y aplicación.
- Cuando se realice alguna actualización de hace de manera automatizada, se debe registrar la fecha, descripción del cambio, la persona que aprobó, y otros aspectos.
- Los manuales se deben dar a conocer a todos los trabajadores relacionados con el proceso. La empresa debe contar con mecanismos que garantice su correcta difusión.
- Los manuales deben cumplir con la función para la cual fueron creadas, también se debe evaluar su aplicación y posibles cambios que se ajusten a la necesidad de la empresa.

2.2.1.5.5. Diseño de un manual de procedimientos

El diseño para un manual de procedimientos debe ser simple y factible para la organización que lo implanta, es decir que la presentación sea agradable a la vista y los costos que se generen en la materialización de manual no sean tan altos. El formato para los procedimientos debe presentar información clave que describa el título del procedimiento, así mismo, quien lo elaboro, quien lo elaboro y demás información que se considere necesaria para comprender mejor el procedimiento.

2.2.2. Liquidez

Según Gitman (2007), “Capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que éstas llegan a su vencimiento”. (p. 52)

En cuanto a las razones de liquidez Gitman (2007) establece:

La liquidez en una empresa se mide en función de su capacidad para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que éstas llegan a su vencimiento. En otras palabras, la liquidez se refiere a la solvencia de la situación financiera general de la compañía, o a la posibilidad para pagar sus obligaciones cotidianas (p. 52).

2.2.2.1. Ratios de Liquidez

Ratios de Liquidez

Según en Ediciones Caballero Bustamante (2011) “Son razones que miden la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo; es decir, evalúan la habilidad de esta para hacer frente a sus pasivos corrientes” (p.6)

2.2.2.1.1. Capital de Trabajo (CT)

Conocido también “Fondo de Maniobra” es un indicador que calcula el efectivo que tiene la empresa en un periodo menor a un año, luego de quitar el pago de deuda. Si la empresa obtiene un resultado positivo, significa que si puede cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

$$CT = \text{Activo corrientes} - \text{Pasivo corrientes}$$

2.2.2.1.2. Liquidez Corriente (LC)

Dentro de las razones de liquidez Gitman (2007) menciona que la liquidez corriente, es una de las razones financieras más citadas para medir la capacidad que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Cuanto sea mayor liquidez, significa que es más líquida la empresa, 1.0 es aceptable.

$$LC = \text{Activo corrientes} / \text{Pasivo corrientes}$$

2.2.2.1.3. Prueba Ácida (PA)

Gitman (2007), es la medida de la liquidez más exigente para ver la capacidad de pago a corto plazo de la empresa, donde se exceptúa al inventario, que es un activo menos líquido. Se recomienda una razón rápida de 1.0 o más, aunque dependerá de la industria.

$$PA = \text{Activo corriente} - \text{Inventarios} / \text{Pasivo Corriente}$$

Según Ediciones Caballero Bustamante (2008) la Prueba Ácida se representa de la siguiente manera:

$$PA = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventarios} - \text{Gastos pagados por adelantado}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

2.2.2.1.4. Prueba Super Ácida (PSA)

Según Ediciones Caballero Bustamante (2008) esta ratio es más riguroso que mide la capacidad efectiva que tiene la empresa en un corto plazo. Indica la capacidad de la empresa para operar con sus activos más líquidos, sin recurrir a los flujos de venta.

$$PSA = \frac{\text{Caja y Bancos} + \text{Cuentas por Cobrar}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Ratios de Actividad

Según en Ediciones Caballero Bustamante (2011) “Estos índices, tiene como objetivo evaluar el desempeño de la firma, en las diversas áreas de su estructura productiva. Dichos indicadores, serán reflejo de las políticas y estrategias adoptadas por los directivos, y de la efectividad con al que manejen sus recursos ante situaciones determinadas” (p. 10)

También es usado para medir la velocidad que demoran algunas partidas de los EEFF, para convertirse en ventas o en dinero. Para el desarrollo del presente proyecto de tesis se usarán dos ratios.

2.2.2.1.5. Rotación de Cuentas por Cobrar (RCC)

Con esta ratio se puede calcular el número de veces que la empresa otorgó créditos a sus clientes durante el periodo.

$$RCC = \frac{\text{Ventas Netas a Crédito}}{\text{Promedio de cuentas por}}$$

2.2.2.1.6. Periodo promedio de cobro (PPC)

Gitman (2007), indica que el periodo promedio de cobro, o edad promedio de las Cuentas por Cobrar, es una medida útil para evaluar las políticas de crédito y cobranzas y medir el tiempo promedio que se requiere para cobrar la cuentas.

$$\text{PPC} = \text{Cuentas por Cobrar} / (\text{Ventas} / 360)$$

2.2.2.2. Estado de Situación Financiera

Las Normas Internacionales de Contabilidad (**NIC 1**) establece las bases para la adecuada presentación de los Estados Financieros, así garantizar que estos estados financieros sean comparables con periodos anteriores.

La finalidad de los estados financieros es suministrar información fidedigna y relevante acerca de la situación financiera, del rendimiento financiero y de los flujos de efectivo de la empresa, que sea útil para la adecuada toma de decisiones.

El Estado de Situación Financiera según Zeballos (2012), “En este estado se pone en manifiesto el resultado Económico y Financiero que muestra razonablemente el Activo, Pasivo y Patrimonio de una entidad económica a una fecha determinada.” (p. 428.)

Por otro lado, Zans (2009) “El Balance General es un resumen o síntesis de la realidad contable de una empresa, que permite conocer la situación general de los negocios en un momento determinado”. (p. 59)

Podemos resumir que el Estado de Situación Financiera es un resumen donde se presenta la situación económica, porque muestra el monto de sus recursos (activos) y sus obligaciones (pasivos y patrimonio). También presenta la situación financiera,

porque se determina el nivel de endeudamiento, capital de trabajo y capacidad de pago.

2.2.2.2.2. Forma de Presentación.

Calderón (2010) Son diversas, la forma que adopta se encuentra supeditada a la legislación de cada país, a su uso o bien a la costumbre al cual será sometido. En nuestro medio, se presenta de la siguiente manera:

- d) De acuerdo con el Reglamento de Información Financiera de la CONASEV.
- e) Utilizando el diseño implementado por la Superintendencia de Administración Tributaria (SUNAT), en las declaraciones juradas de renta.
- f) En forma interna.

Las dos primeras siguen a normas legales vigentes a las cuales debemos de ceñirnos. La tercera es interna y sirve para la dirección de la empresa y puede variar su forma más no el contenido.

2.2.2.2.3. Partes del Estado de Situación Financiera.

- Encabezamiento

El encabezamiento concierne la identificación del estado financiero, comprende el nombre de la empresa; la razón social; nombre del estado financiero; fecha y periodo tributario y; la moneda en que esta expresado.

- Cuerpo

Es la parte más importante que está conformado por los siguiente:

- a) Activo, según Zeballos (2012), “Son recursos y derechos con que cuenta una empresa como consecuencia de sus actividades mercantiles realizadas anteriormente y con los cuales se piensa obtener beneficios económicos en el futuro”. (p. 430)

Los activos son representados la masa positiva que posee la empresa, las cuales están figuradas por el dinero, mercaderías, patentes, suministros, etc.

- b) Pasivo, según Zeballos (2012) “Son obligaciones que contrae la empresa con terceras personas y tiene como misión ser canceladas en el futuro”. (p. 430).

Los pasivos están representados la parte negativa del patrimonio, las cuales representan las obligaciones por las operaciones de la empresa y otras actividades.

- c) Patrimonio, según Zeballos (2012), “Son obligaciones que contrae la empresa para con los socios o dueños”. (p. 431)

El patrimonio es la diferencia del activo y los pasivos, lo cual constituyen las propiedades, derechos menos las obligaciones.

2.2.2.2.4. Elementos

Activo Corriente: Según Gitman (2007) Son activos a corto plazo que se espera que se convierta en efectivo en un periodo de un año o menos.

- a) Efectivo y equivalentes de efectivo: está representado por el saldo de disposición libre en efectivo y bancos, depósitos a plazo y los fondos que están sujetas a restricción. Cuenta 10.
- b) Inversiones Financieras: son las inversiones disponibles para la venta que se hacen con el propósito de obtener un beneficio a corto plazo. Cuenta 11.
- c) Cuentas por Cobrar Comerciales: Son los derechos que tiene la empresa proveniente de las ventas o servicios relacionados con el giro del negocio, se espera que sean a corto plazo. Cuenta 12

- d) Otras cuentas por cobrar relacionadas: Son las cuentas por cobrar a corto plazo que provienen de préstamos otorgados a operaciones a la del giro del negocio, como personal o partes relacionadas o vinculadas a la empresa. Cuenta 13.
- e) Otras cuentas por cobrar: Son deudores que no se originaron por operaciones relacionados al giro del negocio como: adeudos de socios, directores y personal, reclamos y préstamos a terceros. Cuenta 14,16 y 17.
- f) Existencias: Son los bienes que posee la empresa y que se destinaran a la venta o fabricación de producto. Elemento 2.
- g) Gastos pagados por anticipados: Son egresos por servicios futuros que serán absorbidos como gasto em el siguiente ejercicio. Cuenta 18.

Según la **NIC 1** una entidad clasificara un activo corriente cuando:

- espera realizar el activo, o tiene la intención de venderlo o consumirlo en su ciclo normal de operación;
- mantiene el activo principalmente con fines de negociación;
- espera realizar el activo dentro de los doce meses siguientes al periodo sobre el que se informa; o
- el activo es efectivo o equivalente al efectivo (como se define en la NIC 7), a menos que éste se encuentre restringido y no pueda ser intercambiado ni utilizado para cancelar un pasivo por un ejercicio mínimo de doce meses después del ejercicio sobre el que se informa.

Una entidad clasificará todos los demás activos como no corrientes.

Activo No Corriente: Son activos que posee la empresa durante más de un periodo económico.

- a) Cuentas por cobrar a largo plazo: Son los derechos que tiene la empresa proveniente de las ventas o servicios cuya convertibilidad en efectivo debe realizarse mayor a un año. Cuenta 12
- b) Otras cuentas por cobrar relacionadas a largo plazo: Son las cuentas por cobrar que exceden al corriente y provienen de préstamos otorgados a

operaciones a la del giro del negocio, como personal o partes relacionadas o vinculadas a la empresa. Cuenta 13.

- c) Otras cuentas por cobrar a largo plazo: Son deudores que no se originaron por operaciones relacionados al giro del negocio como: adeudos de socios, directores y personal, reclamos y préstamos a terceros, estas deben ser recuperadas en un plazo mayor al corriente. Cuenta 14,16 y 17.
- d) Inversiones Permanentes: son las inversiones que fueron adquiridas con la finalidad de ser mantenidos en cartera por largo plazo. Cuenta 30 y 32.
- e) Inmueble Maquinaria y Equipo de depreciación acumulada: Es el valor neto de los activos, fijos tangibles. Cuenta 33 y 39.
- f) Activos intangibles: Son derechos de larga duración dirigidos a gastos preoperativos de investigación, concesiones y derechos, patentes y marcas, etc. Cuenta 34.
- g) Activos Biológicos: Son activos cuyo ciclo productivo requiere de un periodo mayor al corriente.

Pasivo Corriente: Son pasivos a corto plazo que se esperan que sean pagadas en un periodo de un año o menos.

Según Zeballos (2012) está compuesto por los siguientes:

- a) Sobregiros bancarios: Incluye el monto de los saldos de los acreedores de las cuentas corrientes bancarias.
- b) Cuentas por pagar comerciales: Incluye las obligaciones por pagar provenientes de operaciones relacionadas al giro del negocio.
- c) Cuentas por pagar vinculadas: Hace referencia a las obligaciones distintas al giro del negocio.
- d) Otras cuentas por pagar: Incluyen los tributos, remuneraciones, dividendos, participaciones y otras diversas.
- e) Obligaciones financieras: Deudas obtenidas por bonos u otros prestamos de entidades bancarias. (p.435)

Según la **NIC 1**, una entidad clasificará un pasivo como corriente cuando:

- espera liquidar el pasivo en su ciclo normal de operación;
- mantiene el pasivo principalmente con fines de negociación;
- el pasivo debe liquidarse dentro de los doce meses siguientes a la fecha del periodo sobre el que se informa; o
- no tiene un derecho incondicional para aplazar la cancelación del pasivo durante, al menos, los doce meses siguientes a la fecha del periodo sobre el que se informa.

Una entidad clasificará todos los demás pasivos como no corrientes.

Pasivo No Corriente: Son pasivos donde su vencimiento es superior a un periodo económico.

- a) Deudas comerciales a largo plazo: Es la parte no corriente de las deudas originadas por bonos, la obtención de créditos hipotecarios y otros pasivos a largo plazo.
- b) Cuentas por pagar vinculadas: Son deudas originadas por operaciones distintas al giro del negocio, que estima pagar superior a un periodo.

Patrimonio Neto: Es la diferencia entre activos y pasivos netos, de los cuales nos ocupamos anteriormente.

Según Zeballos (2012) está compuesto por los siguientes:

- a) Capital: Son los aportes que realizaron los socios.
- b) Capital adicional: Incluye las primas y descuentos de colocación; los certificados de suscripción de acciones y las opciones de compra de acciones; y otros conceptos similares
- c) Resultados no realizados: Son las ganancias por diferencia de cambio originadas por las inversiones netas en una entidad extranjera.
- d) Excedente de revaluación: En caso de presentar información a costos históricos se deberá incluir los incrementos netos de valor atribuidos a los bienes del activo fijo para corregir los efectos de las fluctuaciones de precios.

- e) Resultados acumulados: Incluye las utilidades no repartidas y en caso las pérdidas acumuladas de uno o más ejercicios. (p. 436)

2.3. Definición de términos básicos

Control: Fase del proceso administrativo que tiene como propósito coadyuvar al logro de los objetivos

Control interno: Comprende el plan de organización y todos los métodos y procedimientos que en forma coordinada son adoptados por la empresa para: Salvaguardar activos, verificar información financiera operacional, promover eficiencia operativa, estimular adhesiones políticas administrativas.

Eficiencia: Uso óptimo de recursos y logro de resultados, aplicando criterios de calidad, cantidad, oportunidad, lugar y costo.

Debilidades de Control Interno: Ausencia de controles adecuados.

Control de Eficiencia: Comprende la revisión de las actividades y procedimientos de planeamiento, organización, dirección, coordinación y control administrativo con el fin de verificar el logro de las metas programadas y si han sido alcanzadas con eficiencia y ajustándose a los dispositivos legales que norma su gestión.

Control del área de contabilidad: Comprende la revisión de las actividades y procedimientos de registro contable, comprobación documentaria del plan de cuentas y su aplicación de los manuales de procedimientos y la formulación de estados financieros.

Control del personal: Comprende la revisión de las actividades y procedimientos que implican la administración integral del personal y el uso eficiente de los recursos humanos.

Crédito: Es una cantidad de dinero que se le debe a una o a una persona.

Política de créditos: Es la que determina si procede o no la concesión de un crédito, así como el monto de este.

Análisis de liquidez: Mide la capacidad de pago que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas.

Cobrar: Son las entradas que se produzcan en la tesorería de la empresa.

Liquidez: es la capacidad de la empresa de hacer frente a sus obligaciones básicamente de corto plazo.

Actividades de control: Políticas y procedimientos que ayudan a asegurar que las directivas administrativas se lleven a cabo.

Manual de procedimientos: Es un instrumento administrativo que apoya el quehacer cotidiano de las diferentes áreas de una empresa.

3. HIPÓTESIS

3.2. Formulación de la hipótesis general

El control en cuentas por cobrar incide significativamente en la liquidez de la empresa Importaciones V&C S.A.C, 2017

3.2.1. Formulación de las hipótesis específicas

- Las Políticas de Cobranza inciden significativamente en la Liquidez de la empresa Importaciones V&C S.A.C., 2017.
- Las Política de Límites de Crédito inciden significativamente en la Liquidez de la empresa Importaciones V&C S.A.C., 2017.
- Un manual de funciones incide favorablemente en la Liquidez de la empresa Importaciones V&C S.A.C., 2017.

3.3. Operacionalización de variables

VARIABLE 1	DEFINICIÓN	DIMENSIONES	INDICADORES	CUESTIONARIO	ANÁLISIS DOCUMENTAL
Control en cuentas por cobrar	Procedimientos y métodos adoptados por la organización de manera coordinada a fin de proteger sus cuentas por cobrar contra pérdida, fraude o ineficiencia.	Políticas de Cobranza	Descuento por pronto pago	¿Considera Ud. ¿Que la implementación de descuentos por pronto pago incentiva al cumplimiento de pago de los clientes?	
			Procedimientos y controles	¿Considera Ud. ¿Que es necesario la implementación de políticas de cobranzas para mejorar la liquidez de la empresa?	
			Estado de cuenta de clientes	¿Cree usted que los reportes que proporciona el área de cuentas por cobrar son oportuna y confiable?	
		Política de Límite de Crédito	Periodo de crédito	¿Cree usted que la empresa tiene definido el periodo de crédito?	
			Evaluación del Crédito	Considera Ud. ¿Que es necesario evaluar al cliente antes de facilitar el crédito?	
			Asignación del crédito	¿Cree usted que la empresa cuenta con límites de crédito?	
		Manual de funciones	Segregación de funciones	¿Existe un manual donde se establecen los procedimientos de cada área de la empresa?	
			Descripción de actividades	¿se le informo sobre sus actividades a realizar en la empresa?	
VARIABLE 2	DEFINICIÓN	DIMENSIONES	INDICADORES		
Liquidez	capacidad de la empresa de hacer frente a sus obligaciones básicamente de corto plazo	Ratio de Liquidez	Liquidez corriente		Estados de Situación Financiera al 31 de diciembre 2016 comparativo al 30 de junio del 2017
			Razón Ácida		
			Capital de trabajo		
			Periodo Promedio de Cobro		
			Rotación de las cuentas por cobrar		
		Estado de Situación Financiera	Cuentas por Cobrar - Comerciales		

4. MATERIAL Y MÉTODOS

4.1. Tipo de diseño de investigación

4.1.1. Alcance de investigación

El alcance de investigación es descriptiva-explicativa, ya que en el trabajo de investigación se describe la situación de la liquidez en la que se encuentra la empresa Importaciones V&C S.A.C., el cual se analizará, evaluará e interpretará la situación real de la empresa, además es explicativa porque busca conocer por qué suceden los hechos. Busca establecer la causalidad entre las variables y de qué manera inciden.

4.1.2. Diseño de investigación

El presente trabajo de investigación, según su diseño es No experimental, porque no se manipula ninguna de las variables, solo observaremos y analizaremos la información obtenida.

4.2. Material.

4.2.1. Unidad de estudio.

Empresa Importaciones V&C S.A.C.

4.2.2. Población.

Está representada por diez (10) trabajadores de la empresa Importaciones V&C S.A.C.

4.2.3. Muestra.

La muestra es de tipo probabilístico, representado por 9 trabajadores.

$$N = \frac{z^2 (p)(q) N}{E^2 (N-1) + z^2 (p)(q)}$$

Donde:

N: Población representada por 10 trabajadores entre varones y mujeres en la empresa Importaciones V&C S.A.C.

z: Es el valor asociado a un nivel de confianza, ubicado en la Tabla Normal Estándar, cuyo rango de variación está entre (90%≤confianza≤99%), para una probabilidad del 90% de confianza; el valor asociado a la tabla normal estándar de z= 1.64.

p: Proporción de trabajadores varones que trabajan en las diferentes áreas de la empresa Importaciones V&C S.A.C.; para el presente estudio representa un valor de (p=0.6), es decir el 60% son varones.

q: Proporción de trabajadores damas que trabajan en las diferentes áreas de la empresa Importaciones V&C S.A.C.; para el presente estudio representa un valor de (p=0.4), es decir el 40% son mujeres.

ε: Es el máximo error permisible que existe en todo trabajo de investigación, el rango de variación del margen de error es (1% ≤ε≤10%). ε=0.08

n: Tamaño óptimo de la muestra.

Reemplazando:

$$n = \frac{(1.64)^2 (0.60) (0.40) 10}{(0.08)^2 (10-1) + (1.64)^2 (0.60) (0.40)}$$

$$n = \frac{6.455}{0.703}$$

$$n = 9 \text{ muestra}$$

TABLA N° 1 Muestra Representativa

ÁREAS	POBLACIÓN	MUESTRA
Gerencia	1	1
Administración	2	2
Secretaría	3	3
Créditos y cobranzas	2	1
Contabilidad	2	2
Total	10	9

4.3. Métodos.

4.3.1. Técnicas de recolección de datos y análisis de datos

El principal instrumento de recolección de datos que se utilizó fueron los siguientes:

La Observación directa, me facilita ver la realidad del objeto de investigación, porque me permite obtener información clara y precisa acerca del desarrollo de cada movimiento que se realiza en las cuentas por cobrar, y me sirve como base para la elaboración de una matriz de evaluación.

El cuestionario se realizará a los 9 trabajadores de la empresa, el cual está compuesto por preguntas de tipo cerrada, las respuestas estarán condicionadas a un SI o a un NO.

Análisis documental, esta técnica se utilizó para analizar el Estados de Situación Financiera y así se pueda revelar la información de las variables.

4.3.2. Procedimientos

4.3.2.1 Diseño de Contrastación

Este diseño consiste en observar los efectos de la implantación de un control en cuentas por cobrar.

→ O1 → X O2

4.3.2.2 Análisis de Variables

O1: Medición del control de las cuentas cobrar (antes de aplicar X)

X: control en cuentas por cobrar.

O2: Medición del control de cuentas por cobrar (después de aplicar X)

4.3.2.2. Procesamiento y Análisis de datos

En la elaboración de la presente investigación se seguirán las siguientes operaciones:

- Diagnosticar la situación actual de las cuentas por cobrar.
- Aplicar el control en cuentas por cobrar.
- Identificar las mejoras de las cuentas por cobrar.
- Evaluar información obtenida de la investigación.
- Realizar las conclusiones del estudio.
- Presentar los resultados obtenidos al Gerente general de la empresa Importaciones V&C S.A.C.

5. DESARROLLO

Actualmente la ciudad de Lima, se ha convertido en una de las más dinámicas económicamente en el Perú, este crecimiento hace la necesidad de las empresas de prestar mayor atención en cuanto a su control para su mayor eficiencia que garantiza la continuación en el mercado.

La empresa IMPORTACIONES V&C S.A.C. viene funcionando 6 años aproximadamente, durante el desarrollo de sus operaciones la empresa tiene un crecimiento en ventas aceptable y su margen de ganancia es rentable, la empresa está teniendo problemas con su liquidez por la falta de control en sus cuentas por cobrar que no le permite cumplir oportunamente con sus obligaciones, de tal manera que el encargado de emitir las facturas es la misma persona que controla las cobranzas y realiza los pagos a proveedores, los instaladores realizan algunas cobranzas y no existe una adecuada rendición de estos depósitos. También se observó que los vendedores por ganar comisiones no les importan es estado de deuda de los clientes, esto está ocasionando la falta de liquidez en la empresa, y está ocasionando problemas con el pago a nuestros proveedores.

La situación antes expuesta hace necesario establecer lineamientos que permitan a la empresa una mejora y eficiencia en su control, es por ello la realización de este presente trabajo.

5.1. ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA.

La empresa Importaciones V&C SAC se encuentra distribuida en 3 niveles de funcionamiento como son:

➤ **Nivel Directivo**

Gerencia General

➤ **Nivel Administrativo**

Gerencia Administrativa

➤ **Nivel Operacional**

Área de Producción

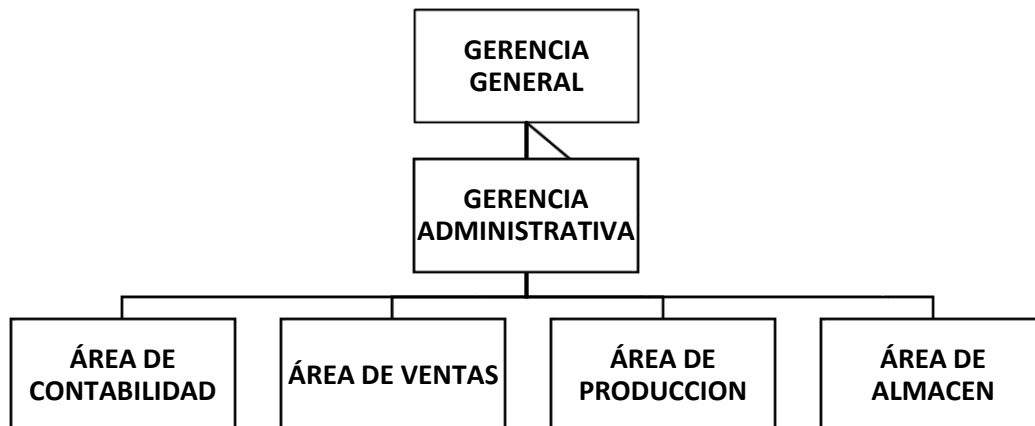
Área de Almacén

Área de Ventas

Área de Contabilidad

5.1.1. ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

Gráfico N°1 Organigrama Estructural de la Empresa Importaciones V&C S.A.C.



5.2. DIAGNOSTICO DE LA SITUACION ACTUAL.

Para elaborar un diagnóstico sobre la situación actual en el área de cobranzas, se entrevistó a 9 trabajadores y se analizó el Estado de Situación Financiera, según los resultados de la encuesta y la observación se determinó lo siguiente:

La empresa Importaciones V&C S.A.C. realiza sus ventas al crédito y al contado, para sus ventas al crédito no tienen definido y formalizado sus políticas de créditos y cobranzas, sus actividades lo hacen empíricamente, ya que no existe una adecuada segregación de funciones, al carecer de estas políticas, no evalúan sus líneas crediticias, este inadecuado procedimiento está ocasionando problemas con sus obligaciones a corto plazo.

Las ventas realizadas al crédito son aprobadas por el gerente general, previo acuerdo entre el vendedor y el cliente, el gerente facilita el crédito sin tener conocimiento sobre la situación de pago del cliente y su historial crediticio.

El vendedor facilita el crédito sin importar la situación de pago por parte del cliente, porque estos ganan comisiones por las ventas. La secretaria emite la factura al cliente y registra las cobranzas. Los instaladores de cortinas y rollers, llevan las facturas al cliente, algunas veces el cliente paga en efectivo siempre que no superen los S/3500.00 y estos realizan el depósito a la cuenta de la empresa, considerando que no siempre rinden cuenta sobre estos depósitos.

Deficiencias:

- No existe Límites de crédito.
- Necesita de delegación de funciones.
- No tiene políticas de cobranza

5.3. EVALUACION DE LIQUIDEZ ACTUAL

A. Estados Financiero

IMPORTACIONES V&C S.A.C.

Estado de Situación Financiera Anual al 31 de Diciembre del 2016

(Expresado en soles)

		% análisis vertical			% análisis vertical
<u>ACTIVO</u>			<u>PASIVO Y PATRIMONIO</u>		
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>			<u>PASIVO CORRIENTE</u>		
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	32,152	2.02	Tributos, Contraprestaciones Y Aportes	19,902	1.23
Cuentas por Cobrar Comerciales	611,452	38.41	Remuneraciones y Participaciones por Pagar	18,552	1.15
Cuentas por Cobrar diversas terceros	44,656	2.81	Cuentas por Pagar Comerciales	537,178	33.15
Servicios y otros contratos por anticipado	1,136	0.07	Obligaciones Financieras	133,191	8.22
Existencias	21,727	1.36	Otras Cuentas por Pagar	18,485	1.14
			TOTAL PASIVO CORRIENTE	727,308	44.89
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	711,123	44.68			
<u>ACTIVO NO CORRIENTE</u>			<u>PASIVO NO CORRIENTE</u>		
Activo diferido	38,793	2.44	Cuentas por Pagar a los Accionistas	15,000	0.93
Inmueble Maquinaria y Equipo	1,106,774	67.74	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	15,000	0.93
-Depreciacion Acumulada	(236,446)	-14.85			
Otros activos no corrientes	-		<u>PATRIMONIO</u>		
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	880,636	55.32	Capital	326,206	20.13
			Resultados Acumulados	398,618	24.60
			Resultado del Ejercicio	153,112	9.45
			TOTAL PATRIMONIO	877,936	54.19
TOTAL ACTIVOS	1,620,244	100.00	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	1,620,244	100.00

Análisis de Liquidez

Ratios de Liquidez

Se utilizará la Situación Financiera de la empresa Importaciones V&C S.A.C, se considerará los activos y pasivos corrientes, de los periodos del 2016 y a junio 2017.

1. Liquidez Corriente

TABLA N° 1 LIQUIDEZ CORRIENTE

LIQUIDEZ CORRIENTE	AL 31/12/2016	2016
<u>Activo Corriente</u>	711,123	0.98
<u>Pasivo Corriente</u>	727,308	

Interpretación:

Al 31/12/2016 la Liquidez Corriente tiene un indicador desfavorable de 0.98 céntimos para cumplir con cada sol que la empresa adeuda. Se debe entender que al 31/12/2016 la empresa no puede cumplir con sus obligaciones a corto plazo, este índice obtenido por debajo de la unidad se debe al incremento en las cuentas por pagar comerciales y las obligaciones financieras.

2. Prueba Ácida

TABLA N°2 PRUEBA ÁCIDA

PRUEBA ÁCIDA	AL 31/12/2016	2016
<u>Activo C. -existencias – gastos pagados por adelantado</u>	711,123-21,727-1,136	0.95
<u>Pasivo Corriente</u>	708,823	

Interpretación:

Al 31/12/2016 se obtuvo un indicador desfavorable de 0.95 céntimos para cumplir con cada sol que adeuda la empresa, se puede evidenciar que el indicador está por debajo de los niveles aceptados que es la unidad; entonces, la empresa depende de la venta de sus inventarios para poder cubrir con sus obligaciones a corto plazo.

3. Prueba Super Ácida

TABLA N°3 PRUEBA SUPER ÁCIDA

PRUEBA SUPER ÁCIDA	AL 31/12/2016	2016
<u>Caja y Bancos + Cuentas por Cobrar</u> Pasivo Corriente	<u>32152+611452</u> 727,308	0.88

El promedio de esta prueba se estima debe ser igual a la unidad; sin embargo, al 31/12/2016 se tiene un indicador desfavorable de 0.88 céntimos para cubrir con cada sol adeudado, se puede observar que la empresa no tiene la capacidad de cubrir sus obligaciones a corto plazo con sus activos más líquidos.

4. Capital de Trabajo

TABLA N°4 CAPITAL DE TRABAJO

CAPITAL DE TRABAJO	AL 31/12/2016	2016
Activo Corriente- Pasivo Corriente	711,123- 708,823	-16185

Interpretación:

Esta ratio nos muestra que al 31/12/2018 el capital de trabajo es negativo, esto se debe al incremento en el pasivo corriente, como resultado de las obligaciones a proveedores, pago de impuestos y obligaciones financieras. Se puede determinar que la empresa no cuenta con fondo necesario para el adecuado funcionamiento de las operaciones.

Ratios de Gestión

1. Rotación de Cuentas por Cobrar

TABLA N°5 ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR

ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR	AL 31/12/2016	2016
<u>Ventas netas al crédito</u> Promedio de cuentas por cobrar	<u>3,044,086</u> 611,452	5

Interpretación:

El indicador manifiesta la rotación de las cuentas por cobrar, al 31/12/2016 la rotación es 5 veces.

2. Periodo Promedio de Cobro

TABLA N°6 PERIODO PROMEDIO DE COBRO

PERIODO PROMEDIO DE COBRO	AL 31/12/2016	2016
<u>Cuentas por Cobrar</u> (Ventas /360)	<u>611,452</u> (3,044,086/360)	72

Interpretación:

Este indicador nos da a conocer el tiempo que tarda las cobranzas para volverse en liquidez, podemos observar que para el 2016 las cuentas por cobrar están circulando aproximadamente a 72, aquí se puede observar que no se tiene un adecuado control en la cartera de clientes.

Análisis General

Para medir la liquidez actual, se realizó el análisis de la Estado de Situación Financiera de la empresa Importaciones V&C S.A.C., al 31/12/2016

Según el análisis de las tres ratios de liquidez al 31/12/2016, la empresa tiene una liquidez corriente de 0.95 céntimos lo cual no puede cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Se obtuvo un indicador desfavorable en la razón ácida y súper ácida, el indicador está por debajo de los niveles aceptados (1.00), el cual se hace necesario la venta de la mercadería para poder afrontar con las deudas. En el 2016 el capital de trabajo fue negativo, esto se debe al elevado pasivo corriente, como resultado a las cuentas por pagar comerciales y las obligaciones financieras, lo primero no se puede afrontar por la falta de liquidez, y lo segundo por un préstamo adquirido al Interbank para comprar un camioncito.

Según el análisis de las dos ratios de actividad, la rotación de las cuentas por cobrar al 2016 es 5 veces, y el periodo promedio de cobro está circulando en 72 días, se puede observar que no se tiene un adecuado control al momento de otorgar el crédito.

5.4. DISEÑO Y SOLUCIÓN DEL CONTROL EN CUENTAS POR COBRAR Y PAGAR.

5.4.1. Diseño del sistema de control.

A. Creación de políticas.

1. Cobros

- El tesorero deberá controlar periódicamente las deudas vencidas y las que están por vencer.
- El tesorero realizará recordatorios a los clientes, mediante llamadas o correos antes y después del vencimiento de las facturas que están pendientes de cobro.
- Para las deudas vencidas el tesorero deberá realizar todas las formas y técnicas de cobros para recuperar la deuda.

Para los clientes que realicen cancelaciones anticipadas.

- Este descuento por pronto pago se realizará a los clientes de tipo A, el descuento asignado será del 0.1%.

2. Pagos

- El personal de esta área deberá verificar diariamente en monto a depositar a los 3 proveedores principales, teniendo en cuenta que tenemos un límite de crédito de S/40,000.00.
- Los pagos se realizarán por transferencias o cheques.
- Se deberán adjuntar las constancias de pago a cada factura.

B. Creación de Límites de crédito.

Para el otorgamiento de créditos se deberá hacer el respectivo análisis, siguiendo los parámetros establecidos, respecto a los clientes sujetos al crédito.

- Se deberá verificar la capacidad de pago de cada nuevo cliente, mediante referencias bancarias y comerciales que garanticen su solidez para poder afrontar con el pago.
- La autorización del crédito será autorizada por el gerente general.
- Por toda autorización de crédito deberá elaborarse un contrato detallando el límite de crédito y deberá ser firmado por ambas partes (gerente y cliente).
- Los documentos de cada cliente deberán contener la información veraz y actual.
- Se asentarán límites de acuerdo con dos grupos siendo estos clasificados en dos grupos los clientes tipo A obtendrán un crédito de 30 días máximo con un límite de S/35,000.00 y los clientes tipo B obtendrán un crédito no mayor a los 15 días y con un límite de S/10,000.00.
- Se deberá bloquear el crédito inmediatamente cuando llegue la fecha de vencimiento de pago y el cliente no haya cumplido con este.

Sujetos al crédito

Serán sujetos al crédito: todas las personas jurídicas y naturales con negocio que puedan demostrar ingresos presentando lo siguiente:

- Ficha RUC
- Referencias crediticias sólidas.
- Dirección comprobable.

C. Manual de funciones para:

En el manual se describirán las funciones de los trabajadores con la finalidad que no exista duplicidad y estos conozcan sus deberes. También para que los instaladores y vendedores no realicen las actividades de cobranzas y pagos que está afectando en la liquidez de la empresa.

1. Gerente general

El gerente general es el responsable de hacer cumplir las políticas y alcanzar las metas propuestas, así como supervisar las funciones que la empresa Importadora V&C S.A.C.

Atribuciones:

- Liderar el proceso de planeación, organización, dirigir y controlar todas y cada una de las actividades de la empresa.
- Desarrollar estrategias que ayuden alcanzar los objetivos y metas propuestas.
- Planificar, organizar y mantener una positiva imagen de la empresa Importadora V&C S.A.C.
- Celebra todo tipo de contrato.
- Firma juntamente con la administración y tesorería los pagos a los principales proveedores.
- Hace cumplir las disposiciones que se establecen en el Manual de Funciones.
- Aprueba los Créditos.
- Abrir, cerrar y administrar cuentas bancarias, Girar cheques, a su vez, gestiona los préstamos con entidades financieras.

2. Administrador

Es administrador es la persona con capacidad de aplicar y desarrollar todos sus conocimientos para tomar decisiones que se orienten a la empresa para el logro de los objetivos.

Atribuciones

- Es el responsable de las áreas de finanzas y administración de la empresa.
- Supervisa el trabajo realizado por los empleados.
- Junto con la secretaria y jefe de inventarios elabora los pedidos de compras de productos del día (las cuales deben ser diarias).

- Es responsable de actualización de productos.
- Negociación con proveedores, para términos de compras, descuentos especiales, formas de pago y créditos con aprobación de la Gerencia General.
 - Negociación con clientes, en temas
 - relacionas con crédito y pago con aprobación de la Gerencia General y consultando a tesorería.
 - Encargado de todos los temas administrativos relacionados con recursos humanos, nómina, préstamos, descuentos, vacaciones, etc.
 - Capacitar continuamente al personal.

3. Tesorero

El tesorero es la persona encargada de dirigir y gestionar el flujo monetario e la empresa.

Atribuciones.

- Recibe y custodia bajo su responsabilidad loa pagos de los clientes, anotándolas claramente para que el registro sea de ayuda al área contable.
- Lleva los libros correspondientes a su cargo y archiva los justificantes de ingresos y pagos, autorizando con su firma los recibos.
- Elabora informes diarios, semanales y mensuales de los ingresos y egresos.
- Con aprobación de la Gerencia, debe realizar pagos.
- Debe rendir cuenta a diario a la administración sobre los cobros según facturas.
- Debe rendir cuenta a semanal a la Gerencia sobre los cobros y pagos según facturas.
- Verifica con el área de contabilidad que los cobros esten en relación con su Excel.

4. Contable

El personal es responsable del control de gastos e ingresos y de la situación financiera de la empresa, además de saber los cobros y pagos pendientes.

Atribuciones.

- Registra en el CONCAR las compras y ventas.

- Elabora el PDT 621, 601 Plame – T-registro
- Elabora Estados Financieros.
- Preparaba documentos que solicitaban los bancos para acceder a préstamos.
- A finales del mes realiza las conciliaciones bancarias.
- Realiza las cancelaciones de facturas, tanto en compras como ventas en el sistema CONCAR.
- Emite la relacion de facturas por pagar y facturas por cobrar.
- Verifica con tesoreria que los cobros esten en relación con el sistema CONCAR.

5. Vendedor

El vendedor tiene la finalidad de vender y brindar un buen servicio a los clientes.

Atribuciones:

- Establecer precios con aprobación del gerente
- Realizar publicidad y promoción de ventas
- Llevar un adecuado control y análisis de las ventas.
- El departamento de ventas debe mantener una relación directa con el almacén a fin de contar con suficiente inventario para cubrir la demanda.
- Verificar que la mercadería llegue a los clientes a fecha y hora establecida.
- Comunicación y trato con clientes.

6. Almacenero

Es la persona encargada de llevar el control a cabalidad de la mercadería nacional e importada.

Atribuciones.

- Recibe y almacena los materiales y mercancías que ingresan al almacén.

- Chequea y despacha la mercadería recibida o solicitada.
- Registra y mantiene actualizada la información del Kardex.
- Con la Administración elabora órdenes de compra para la adquisición de productos.
- Revisa, firma y consigna inventarios de almacén.
- Comprueba el buen estado de la mercadería.
- Comprueba que la mercadería concuerde con la cantidad solicitada. Cualquier discrepancia será notificada a la Administración.

7. secretaria

Es la persona encargada de redactar y custodiar los documentos.

Atribuciones.

- Redacta correspondencia, oficios, actas, memorando, anuncios y otros documentos varios de poca complejidad.
- Emite las facturas de venta.
- Lleva registro de entrada y salida de los pagos y cobros.
- Realiza y recibe llamadas telefónicas.
- Toma mensajes y los transmite.
- Lleva control de caja chica y rinde cuentas semanales.
- Lleva control de los registros de asistencia del personal
- Elabora informes periódicos de las actividades realizadas.
- Lleva control documental de los clientes y proveedores.

6. RESULTADOS

6.1. ESTADO DE SITUACION FINANCIERA COMPARATIVO

IMPORTACIONES V&C S.A.C.

Estado de Situacion Financiera

Por los Años Terminados al 31 de diciembre del 2016 y al 31 de diciembre del 2017

ACTIVO

	2017	% analisis vertical	2016	% analisis vertical	% analisis horizontal
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>					
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	48,432	3.24	32,152	1.98	50.63
Cuentas por Cobrar Comerciales	452,330	30.29	611,452	37.74	- 26.02
Cuentas por Cobrar diversas terceros	30,625	2.05	44,656	2.76	- 31.42
Servicios y otros contratos por anticipado	854	0.06	1,136	0.07	- 24.82
Existencias	38,546	2.58	21,727	1.34	77.41
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	570,787	38.22	711,123	43.89	- 19.73
<u>ACTIVO NO CORRIENTE</u>					
Activo diferido	43,554	2.92	38,793	2.39	12.27
Inmueble Maquinaria y Equipo	1,319,107	88.33	1,106,774	68.31	19.18
-Depreciacion Acumulada	(465,999)	- 31.20	(236,446)	- 14.59	97.08
Otros activos no corrientes	26,000	1.74			
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	922,662	61.78	909,121	56.11	1.49
TOTAL ACTIVOS	1,493,449	100.00	1,620,244	100.00	- 7.83

PASIVO Y PATRIMONIO

PASIVO CORRIENTE

Tributos, Contraprestaciones Y Aportes	8,453	0.57	19,902	1.23	- 57.53
Remuneraciones y Partiipaciones por Pagar	18,820	1.26	18,552	1.15	1.44
Cuentas por Pagar Comerciales	326,626	21.87	537,178	33.15	- 39.20
Obligaciones Financieras	100,761	6.75	133,191	8.22	- 24.35
Otras Cuentas por Pagar			18,485	1.14	- 100.00
TOTAL PASIVO CORRIENTE	454,660	30.44	727,308	44.89	- 37.49

PASIVO NO CORRIENTE

Cuentas por Pagar a los Accionistas	10,000	0.67	15,000	0.93	- 33.33
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	10,000	0.67	15,000	0.93	- 33.33

PATRIMONIO

Capital	326,206	21.84	326,206	20.13	-
Resultados Acumulados	502,137	33.62	398,618	24.60	25.97
Resultado del Ejercicio	200,446	13.42	153,112	9.45	30.91
TOTAL PATRIMONIO	1,028,789	68.89	877,936	54.19	17.18
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	1,493,449	100.00	1,620,244	100.00	- 7.83

EVALUACION DEL CONTROL EN CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ

En este punto, se mostrará el resultado de la implementación después de aplicar las políticas en cobranzas, políticas en límites de crédito y el manual de funciones direccionados al control de cuentas por cobrar.

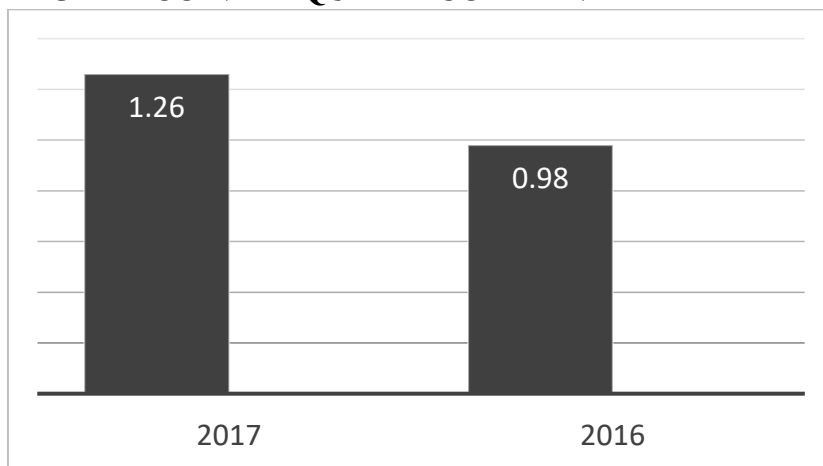
6.2. RATIOS DE LIQUIDEZ

6.2.1. Liquidez Corriente

TABLA N°7 LIQUIDEZ CORRIENTE

LIQUIDEZ CORRIENTE	2017	2016
<u>Activo Corriente</u>	<u>570,787</u>	<u>711,123</u>
<u>Pasivo Corriente</u>	454,660	727,308

GRAFICO N°1 LIQUIDEZ CORRIENTE



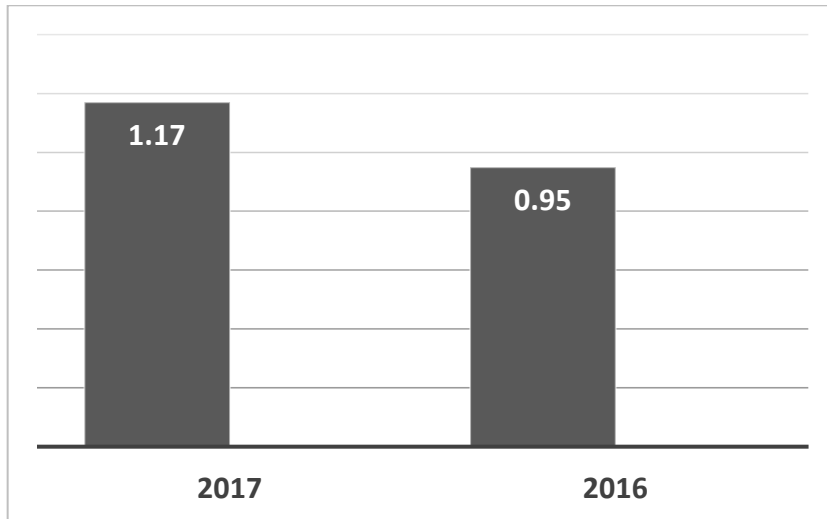
El indicador nos muestra al 2017 la liquidez corriente es de 1.26, el cual se puede observar que incremento en 0.28 respecto al año 2016. Se debe entender que para e 2017 la empresa puede cumplir con sus obligaciones a corto plazo. El incremento de 0.28 se debe al cumplimiento de una adecuada gestión de cobros y los límites de crédito que se establecieron, en el análisis horizontal se puede observar que las cuentas por cobrar disminuyeron en 26.02% y las cuentas por pagar comerciales disminuyeron en 39.20%.

6.2.2. Prueba Ácida

TABLA N°8 PRUEBA ÁCIDA

PRUEBA ÁCIDA	2017	2016
<u>Activo C.- Existencias-Gastos pagados por adelantado</u>	<u>570,787-38,546-854</u>	<u>711,123-21,727-1,136</u>
<u>Pasivo Corriente</u>	454,660	708,823

GRAFICO N°2 PRUEBA ÁCIDA



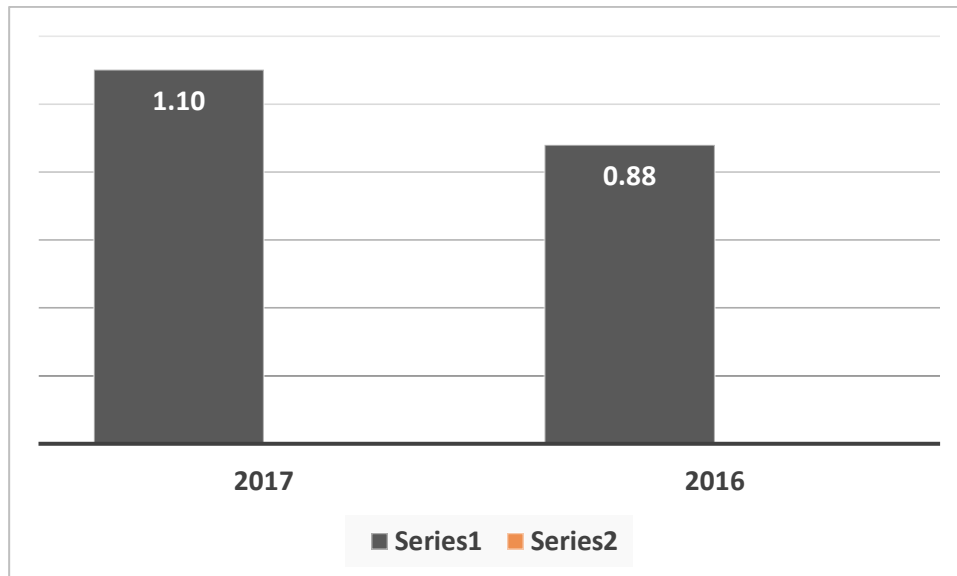
La Prueba Ácida tiene un indicador favorable al 2017 de 1.17, lo cual evidencia que la empresa puede cumplir con sus obligaciones a corto plazo sin la necesidad de vender su inventario, en comparación al 2016 que su indicador fue 0.95, un indicador por debajo de los niveles aceptados para poder cumplir con sus pagos.

6.2.3. Prueba Super Ácida

TABLA N°9 PRUEBA SUPER ÁCIDA

PRUEBA SUPER ÁCIDA	2017	2016
<u>Caja y Bancos + Cuentas por Cobrar</u>	<u>48,432+452,330</u>	<u>32152+611452</u>
Pasivo Corriente	454,660	727,308

GRAFICO N° 3 PRUEBA SUPER ÁCIDA



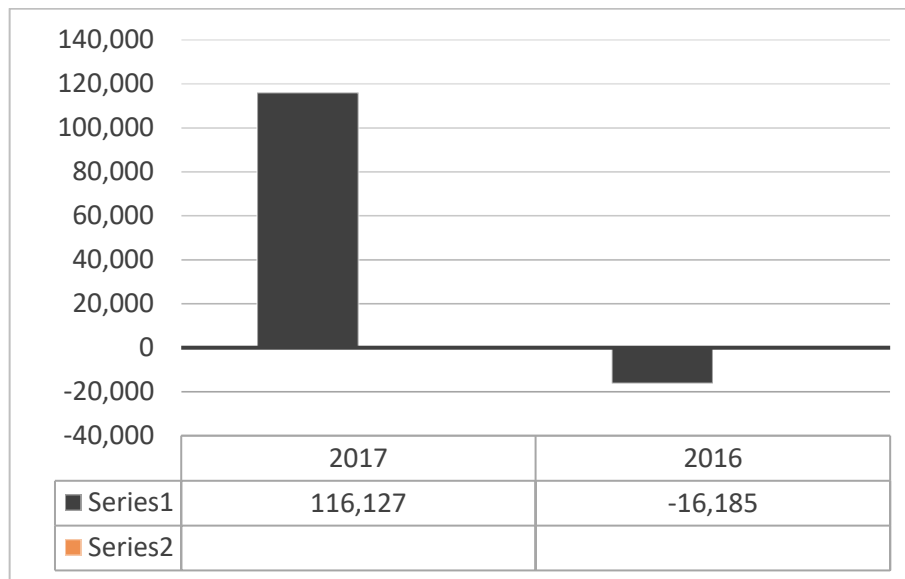
El promedio de esta prueba se estima debe ser igual a la unidad, se puede observar un resultado favorable al 2017 de 1.10 para cubrir con cada sol adeudado, este resultado favorable de debe al incremento en el efectivo y equivalente de efectivo como consecuencia de las cobranzas oportunas por la implementación del control en las cobranzas y los límites de crédito.

6.2.4. Capital de trabajo

TABLA N°10 CAPITAL DE TRABAJO

CAPITAL DE TRABAJO	2017	2016
Activo Corriente- Pasivo Corriente	570,787-454,660	711,123-727,308

GRAFICO N°4 CAPITAL DE TRABAJO



Este indicador de Capital de Trabajo nos muestra que hubo un incremento considerable al 2017 de 116,127 con respecto al 2016, que tuvo un resultado negativo de -16,185, el incremento del capital de trabajo de debe principalmente a la disminución de las cuentas por cobrar por la recuperación oportuna de la cartera, así se generaba efectivo para pagar oportunamente las obligaciones financieras y a nuestro proveedor.

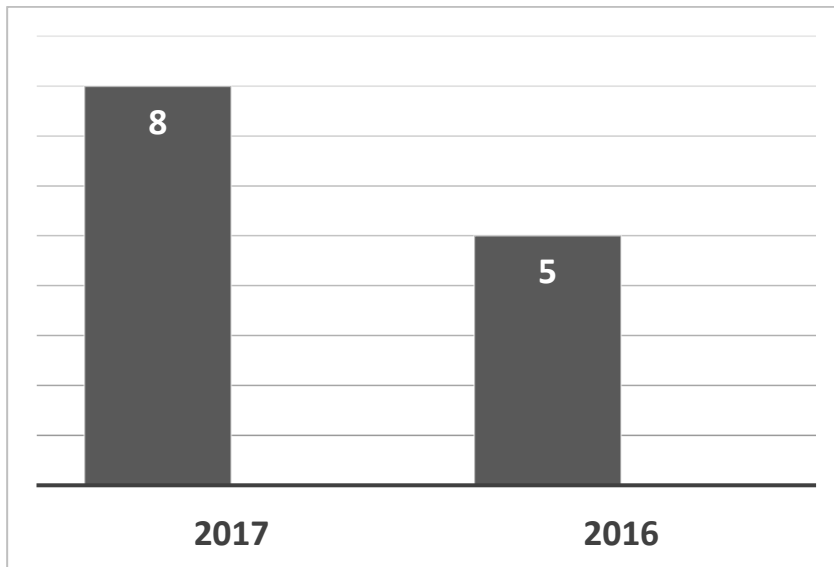
Ratios de Gestión

1. Rotación de Cuentas por Cobrar

TABLA N°11 ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR

ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR	2017	2016
Ventas netas al crédito	<u>3,643,950</u>	<u>3,044,086</u>
Promedio de cuentas por cobrar	452,330	611,452

GRAFICO N°5 ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR



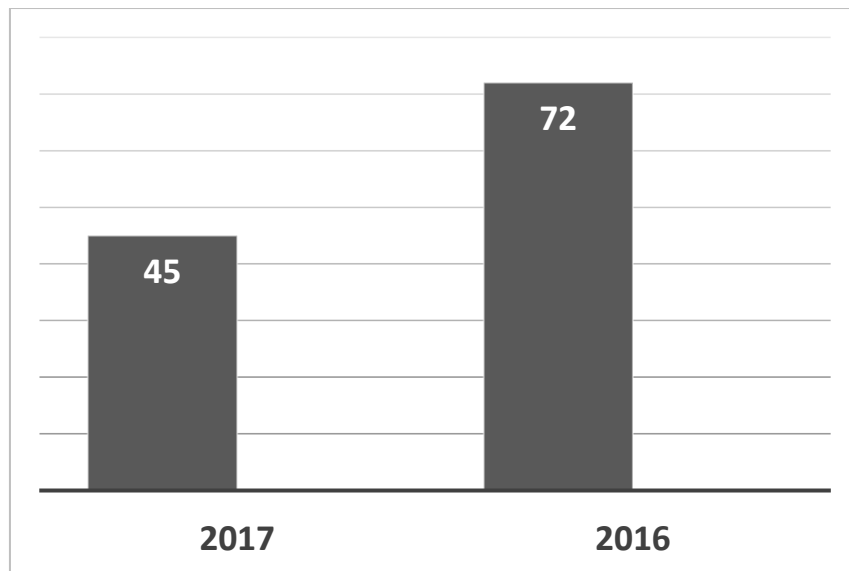
El indicador manifiesta la rotación de las cuentas por cobrar, para el año 2017 fue de 8 veces y para el periodo 2016 es de 5 veces, este incremento en la rotación se debe a las políticas de cobranzas que cumplieron y la adecuada segregación de funciones, ya que el personal de cobranzas esta haciendo los recordatorios de las deudas vencidas y las que están por vencer.

2. Periodo Promedio de Cobro

TABLA N°12 PERIODO PROMEDIO DE COBRO

PERIODO PROMEDIO DE COBRO	2017	2016
<u>Cuentas por Cobrar</u> (Ventas /360)	<u>452,330</u> (3,643,950/360)	<u>611,452</u> (3,044,086/360)

GRAFICO N°6 PERIODO PROMEDIO DE COBRO



Este indicador nos da a conocer el tiempo que tarda las cobranzas para volverse en líquido, podemos observar que al 2017 las cuentas por cobrar están circulando a 45 veces, si bien ha disminuido con respecto al 2016, esto se debe al adecuado control en la cartera de clientes.

INTERPRETACION GENERAL

Según el análisis de los tres ratios de liquidez, la empresa tuvo mejora en su Liquidez corriente, ya que al 2017 tiene un índice de 1.26 para afrontar con cada sol adeudado y así cumplir oportunamente con sus obligaciones a corto plazo. Con respecto a la Razón Ácida, se obtuvo un indicador de 1.17 lo cual es un indicador aceptable y no será necesario la venta de mercadería para poder afrontar con las deudas a corto plazo. Para el capital de Trabajo, se obtuvo un resultado favorable al 2017, se pudo cancelar oportunamente a nuestro proveedor y las cuotas del préstamo que se adquirió con el Interbank.

Según el análisis de los dos Ratio de Actividad, la Rotación de las cuentas por cobrar aumento en 3 veces para el periodo 2017 con respecto al 2016, y el periodo promedio de cobro al 2017 está circulando a 45 veces, lo cual demostraría que el cumplimiento de políticas de cobranzas, límites de crédito y el manual de funciones es de ayuda para mejorar la liquidez de la empresa Importaciones V&C SAC.

**6.3. ANÁLISIS DE LA ENCUESTA REALIZADA A LOS 9 TRABAJADORES DE
LA EMPRESA IMPORTACIONES V&C S.A.C.**

1. ¿La empresa realiza ventas al crédito?

TABLA N°13

	Encuestados	Porcentaje
NO	0	0.00%
SI	9	100.00%
TOTAL	9	100.00%

GRAFICO N°7



Interpretación:

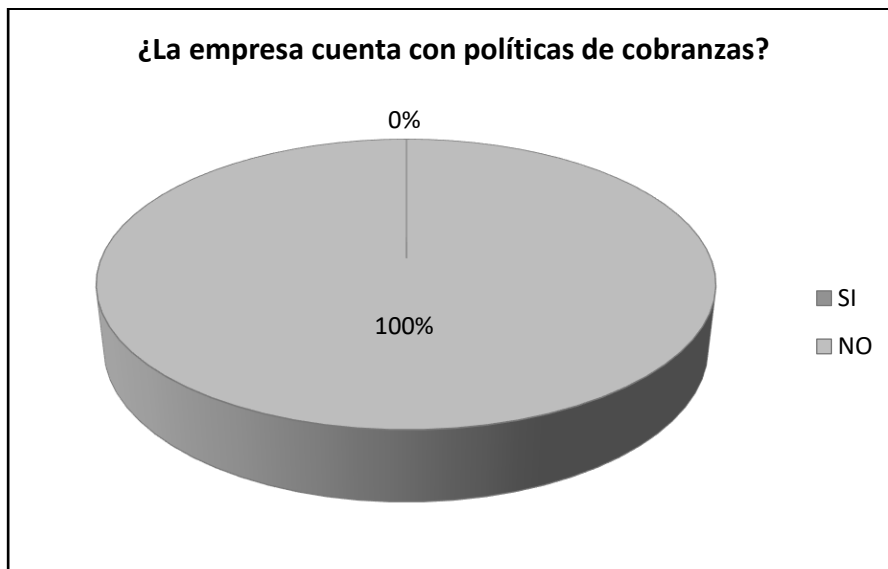
Según la encuesta y los datos obtenidos nos demuestra que el 100%, considera que la empresa si realiza ventas al crédito.

2. ¿La empresa cuenta con políticas de cobranzas?

TABLA N°14

	Encuestados	Porcentaje
SI	0	0.00%
NO	9	100.00%
TOTAL	9	100.00%

GRAFICO N°8



Interpretación:

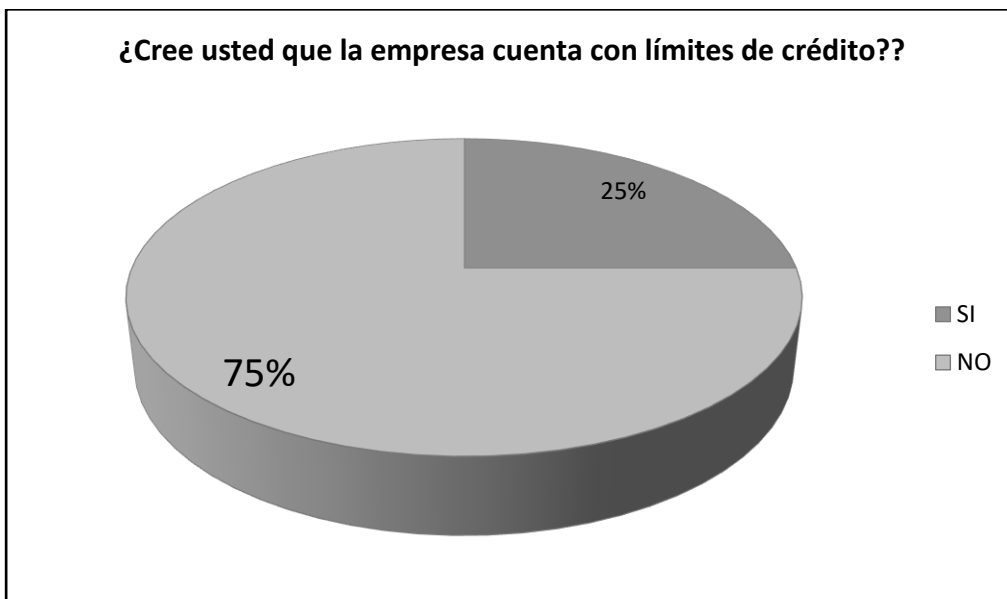
Según la encuesta y los datos obtenidos nos demuestra que el 100%, considera que la empresa no cuenta con políticas de cobros y pagos.

3. ¿Cree usted que la empresa cuenta con límites de crédito?

TABLA N°15

	Encuestados	Porcentaje
SI	2	25.00%
NO	7	75.00%
TOTAL	9	100.00%

GRAFICO N°9



Interpretación:

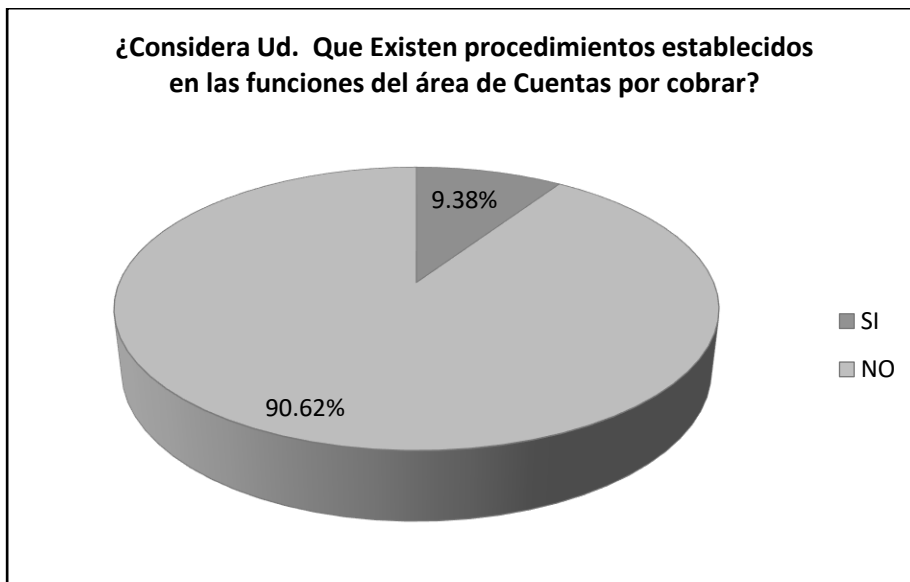
Según la encuesta y los datos obtenidos nos demuestra que el 25%, considera que si se cuenta con límites de crédito el 75% no considera que existen límites de créditos.

4. Considera Ud. ¿Que Existen procedimientos establecidos en las funciones del área de Cuentas por cobrar?

TABLA N°16

	Encuestados	Porcentaje
SI	1	9.38%
NO	8	90.62%
TOTAL	9	100.00%

GRAFICO N°10



Interpretación:

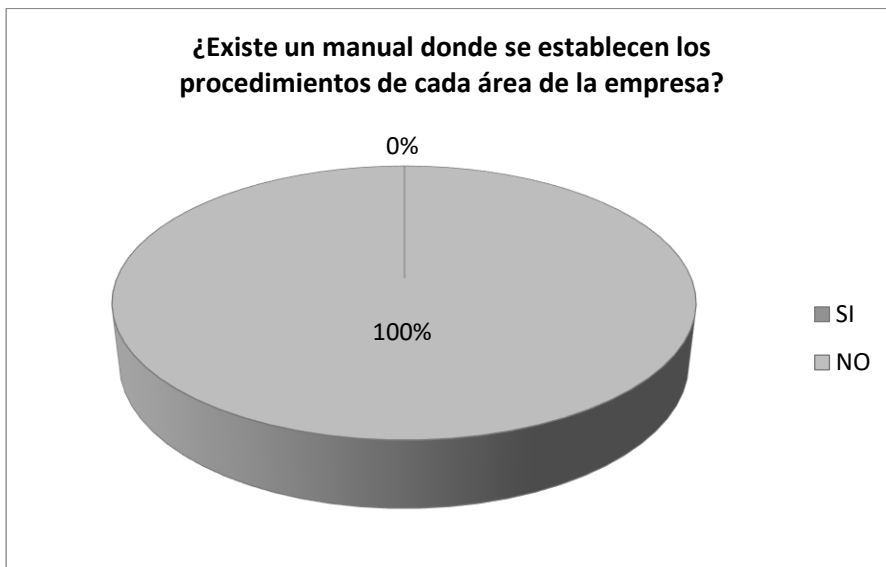
Según la encuesta y los datos obtenidos nos demuestra que el 9.38%, está totalmente de acuerdo que se cuenta con procedimientos en las áreas de cuentas por cobrar y el 90.63% considera que no se cuenta con procedimientos establecidos para el área de cuentas por cobrar.

5. ¿Existe un manual donde se establecen los procedimientos de cada área de la empresa?

TABLA N°17

	Encuestados	Porcentaje
SI	0	0.00%
NO	9	100.00%
TOTAL	9	100.00%

GRAFICO N°11



Interpretación:

Según la encuesta y los datos obtenidos nos demuestra que el 100%, considera que no se cuenta con un manual donde estén establecidos los procedimientos de cada trabajador.

6. ¿se le informo sobre sus actividades a realizar en la empresa?

TABLA N°18

	Encuestados	Porcentaje
SI	3	31.25%
NO	6	68.75%
TOTAL	9	100.00%

GRAFICO N°12



Interpretación:

Según la encuesta y los datos obtenidos nos demuestra que el 31.25%, está totalmente de acuerdo que se lleva un control y seguimiento de las actividades que realiza el personal de cobranza y el 68.75% considera que no se realizan seguimientos para un control adecuado en el área de cuentas por cobrar.

7. ¿Cree usted que la información que proporciona el área de cuentas por cobrar es oportuna y confiable?

TABLA N°19

	Encuestados	Porcentaje
SI	2	25.00%
NO	7	75.00%
TOTAL	9	100.00%

GRAFICO N°13



Interpretación:

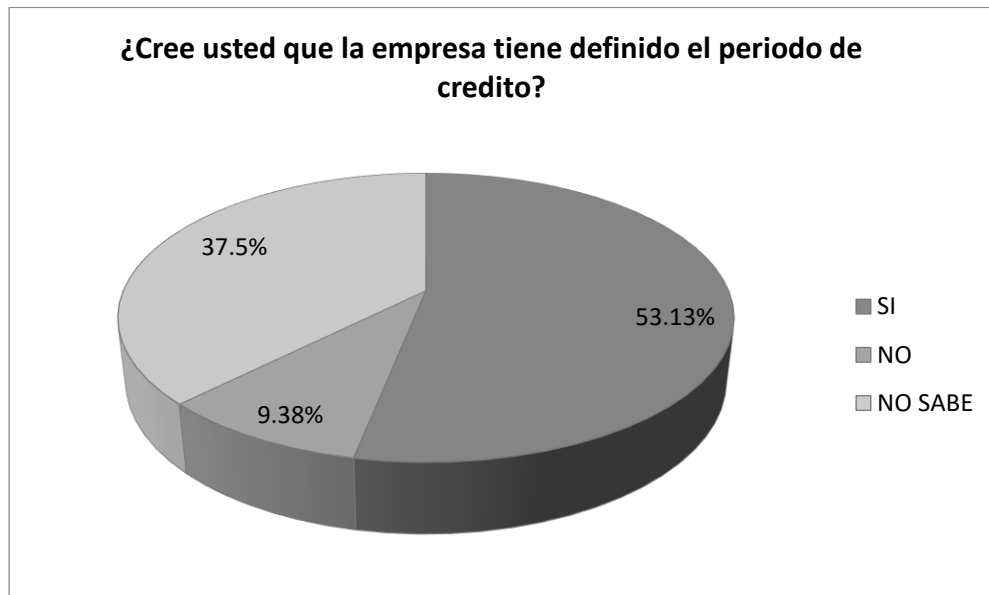
Según la encuesta y los datos obtenidos nos demuestra que el 25%, considera que la información brindada es oportuna y confiable y el 75% no considera oportuna ni confiable la información que proporciona el área de cuentas por cobrar.

8. ¿Cree usted que la empresa tiene definido el periodo de crédito?

TABLA N°20

	Encuestados	Porcentaje
NO	5	53.13%
NO SABE	1	9.38%
SI	3	37.50%
TOTAL	9	100.00%

GRAFICO N°14



Interpretación:

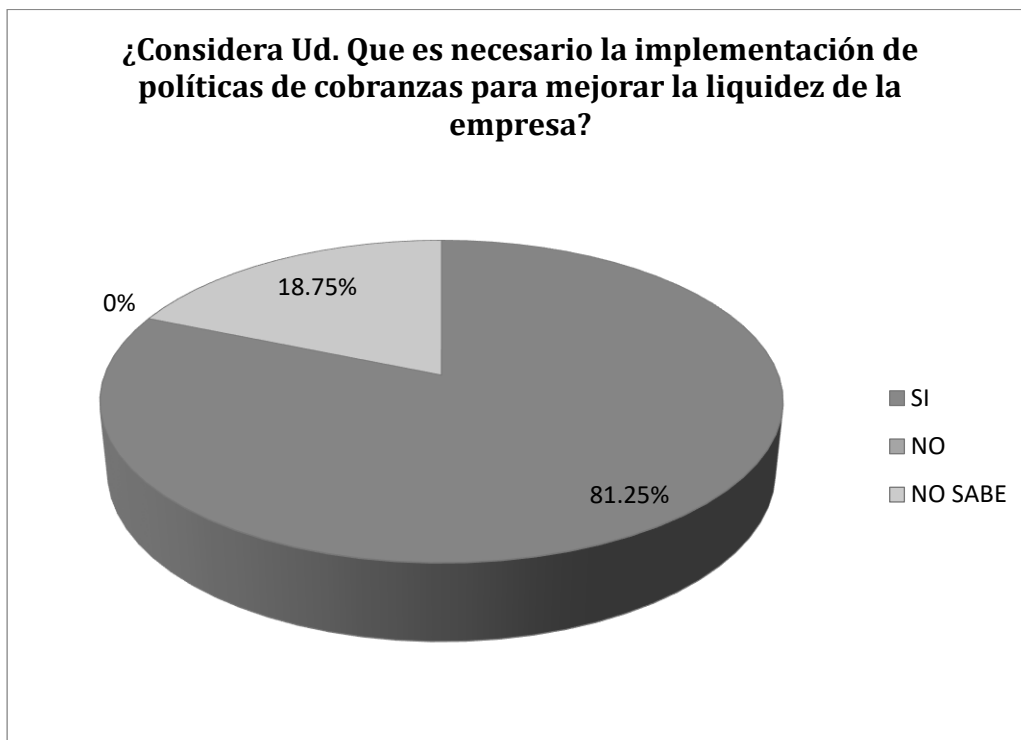
Según la encuesta y los datos obtenidos nos demuestra que el 53.13%, considera que el control actual en las cuentas por cobrar está afectando en la liquidez de la empresa, el 9.38% no considera que afecta y el 37.5 % no sabe.

9. **¿Considera Ud. ¿Que es necesario la implementación de políticas de cobranzas para mejorar la liquidez de la empresa?**

TABLA N°21

	Entrevistados	Porcentajes
SI	7	81.25%
NO	0	0.00%
NO SABE	2	18.75%
TOTAL	9	100.00%

GRAFICO N°15



Interpretación:

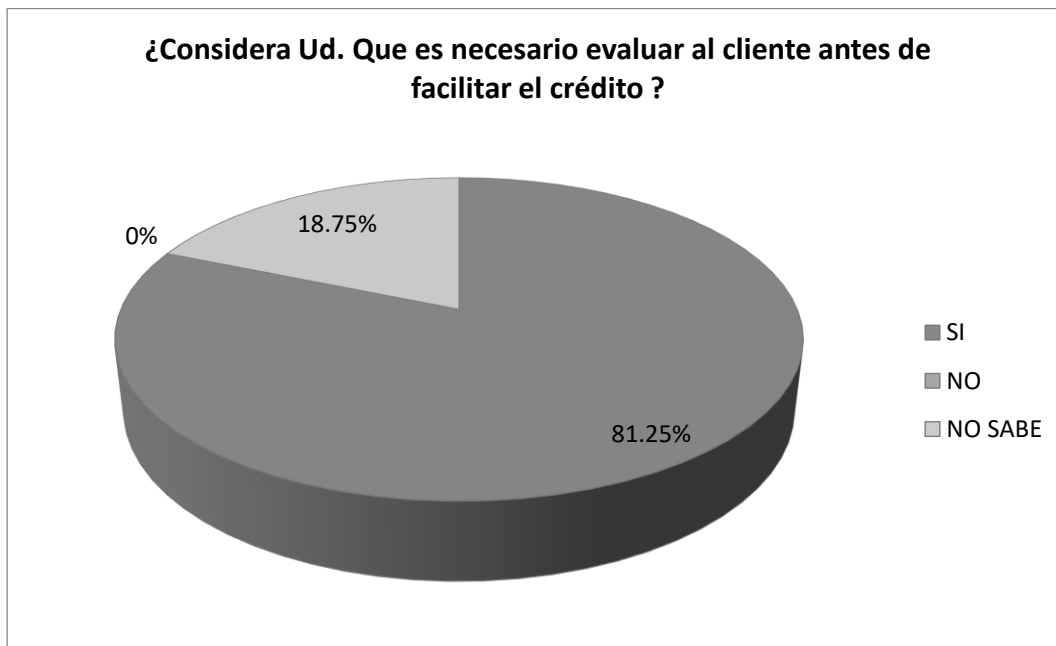
Según la encuesta y los datos obtenidos nos demuestra que el 81.25%, considera necesario la implementación de políticas de cobranzas en la empresa, y el 18.75% no sabe.

10. ¿Considera Ud. ¿Que es necesario evaluar al cliente antes de facilitar el crédito?

TABLA N°22

	Entrevistados	Porcentajes
SI	7	81.25%
NO	0	0.00%
NO SABE	2	18.75%
TOTAL	9	100.00%

GRAFICO N°16



Interpretación:

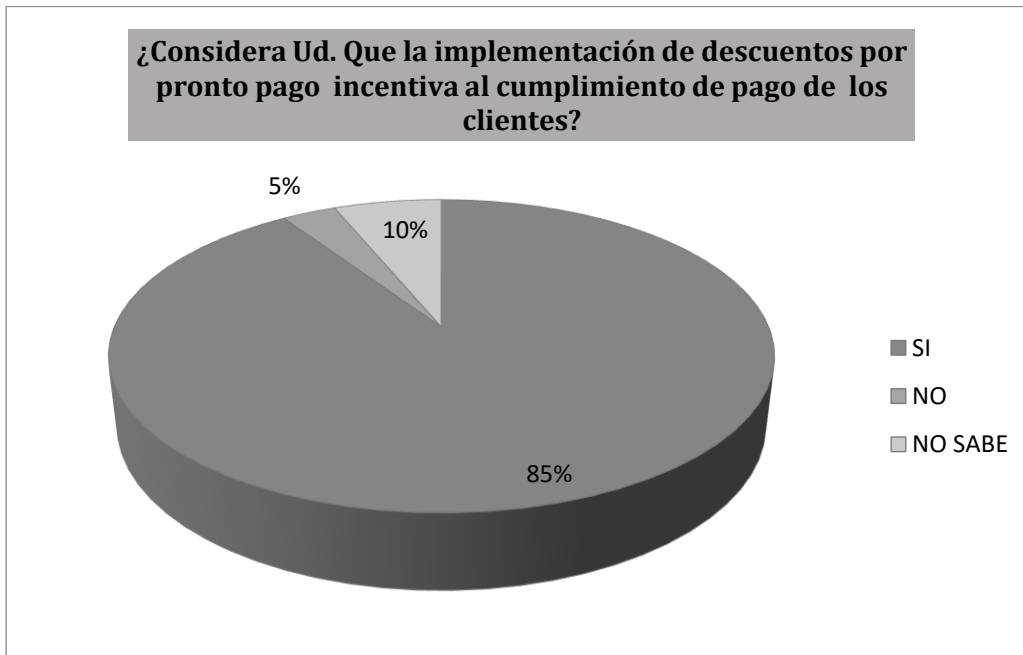
Según la encuesta y los datos obtenidos nos demuestra que el 81.25%, considera necesario la implementación de políticas de crédito en la empresa, y el 18.75% no sabe.

11. Considera Ud. ¿Que la implementación de descuentos por pronto pago incentiva al cumplimiento de pago de los clientes?

TABLA N°23

	Encuestados	Porcentajes
SI	6	85.00%
NO	1	5.00%
NO SABE	2	10.00%
TOTAL	9	100.00%

GRAFICO N°17



Interpretación:

Según la encuesta y los datos obtenidos nos demuestra que el 85%, considera que la implementación de descuentos por pronto pago incentivaría al cumplimiento de pago de los clientes, el 5% no considera que necesario los incentivos a clientes y el 10% no sabe.

1.- Análisis de la Encuesta

De acuerdo con las preguntas N° 1, N° 2 y N.° 3 se evidencia la falta de límites de crédito y políticas en cobros.

El personal manifestó que la empresa realiza ventas al crédito, también manifestó que no se cuenta con políticas de cobros y sobre los límites de crédito en la actualidad se realizan a los clientes A y B, mientras los clientes realicen un abono mínimo se les sigue facilitando con el crédito.

De acuerdo con las preguntas N°4, N.° 5 y N6 , se evidencia el desconocimiento en los procedimientos en cuentas por cobrar.

El personal manifestó la falta de conocimiento en el procedimiento de cobros, estos lo realizan algunos trabajadores como: choferes, instaladores y vendedores, se sabe que el desconocimiento de la importancia de dichos cobros afecta significativamente en la liquidez, además manifestaron la inadecuada segregación de funciones que existe en la empresa, porque no les definen con exactitud sus actividades a realizar

De acuerdo con la pregunta N.° 17y N°18, se evidencia la carencia en el control de cobranzas, porque no se tiene definido el periodo de crédito a otorgar.

En la empresa no existe supervisión constante sobre las operaciones, a raíz de esta carencia de control no se está detectando los posibles errores, no existe eficacia en la operación y esto está repercutiendo en la confiabilidad de información para la toma de decisiones relacionadas con las áreas de cuentas por cobrar.

De acuerdo con la pregunta N° 19, se evidencia la influencia que tiene el control en cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa.

El personal manifestó que la inexistencia de control en cuentas por cobrar está afectando significativamente en la liquidez de la empresa, esto se debe a la inexistencia de personal encargado de tesorería, la falta de conciencia del personal y la inadecuada segregación de funciones, todo ello está haciendo que el personal haga doble trabajo, no se verifica la entrega del efectivo a tiempo, no están rindiendo las cobranzas en el momento oportuno.

De acuerdo con la pregunta N° 10, el trabajador considera necesario la evolución del cliente.

El personal manifestó que la empresa debería realizar una evaluación exhaustiva a los clientes antes de facilitar el crédito, porque el personal de ventas envía sus aprobaciones sin considerar la morosidad del cliente.

De acuerdo con la pregunta N° 11 se evidencia La necesidad de incentivar a los clientes puntuales con los descuentos por pronto pago.

La empresa en los últimos años va acumulando sus cuentas por cobrar, según el personal se les debe incentivas al cliente por su pago oportuno, o realizar descuentos a los clientes que paguen antes de su vencimiento.

7. DISCUSIÓN

A partir de los hallazgos encontrados, aceptamos la hipótesis general debido a que mediante el control en cuentas por cobrar incide significativamente en la liquidez de la empresa Importaciones V&C S.A.C.

Estos resultados guardan relación con lo que sostiene Pérez y Ramos (2016) en su tesis “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” donde los autores concluyen que la implementación de un sistema de control interno en las cuentas por cobrar influye significativamente en la liquidez, también establecieron procedimientos, y mejora en el desarrollo de las actividades, según el análisis que realizaron la implementación permitió recuperar S/257,826.00 monto que no pagaron en su momento los clientes, por ello la liquidez incremento a 0.70, aumentando el saldo en caja y bancos; se pagó las obligaciones financieras, las obligaciones comerciales disminuyeron y se pagaron otros pasivos. Por otro lado, Avelino (2017) en su tesis “Las Cuentas por Cobrar y su incidencia en la Liquidez de la de la empresa ADECAR de la Ciudad de Guayaquil, periodo 2014-2015”, refuerza nuestra hipótesis, ya que en la en la empresa ADECAR no existen controles y también existe una falta de comunicación entre las áreas de ventas y cobranzas, hay casos en que las cuentas por cobrar se vencen porque las facturas no se cobran a tiempo y viene afectando a la liquidez de la empresa, el autor concluye que debe actualizar políticas y procedimientos con la finalidad de optimizar los recursos e incida en los resultados financieros.

En lo que respecta a las hipótesis sobre si las Políticas de cobranzas y políticas de límites de crédito inciden significativamente en la liquidez, aceptamos, ya que con la aplicación de estas políticas de pudo demostrar el incremento positivo en la liquidez, lo cual permitió disminuir las obligaciones a corto plazo que poseía la empresa. Estos resultados guardan relación con la tesis de Becerra, Biamonte y Palacios (2017) “Cuentas por Cobrar y Su Incidencia en la Liquidez de la Empresa Ademinsa S.A.C.”, así como Flores (2017) en su

tesis “Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en el nivel de liquidez de la empresa Unipersonal Transportista Distribuidor de Combustible y Lubricantes en la Ciudad de Tacna, año 2015” los autores sostienen que para garantizar el cobro de las ventas al crédito la empresa tiene que tener una adecuada política de cobranza y límites de crédito, donde estos deben estar documentados. Por otro lado, el autor Lizárraga (2010) en su tesis s “Gestión de las cuentas por cobrar en la administración del capital de trabajo de las empresas de fabricación de plástico del Distrito de Ate” sostiene que las empresas sin implementar una buena política de créditos y correcto límite de crédito no será probable que sus niveles de cobranzas sean razonables y favorezcan a la rotación de las cuentas por cobrar. Cuando una empresa no tiene límites de crédito esta se expone a incrementar los riesgos de morosidad, pues un límite de crédito sirve para medir la capacidad de pago de un cliente y así la empresa pueda moderar sus riesgos.

En lo que respecta a la hipótesis sobre si un manual de funciones incide favorablemente en control de las cuentas por cobrar, aceptamos, ya que en el manual se desarrolló las actividades que deben realizar los trabajadores de la empresa Corporación V&C, anteriormente sus actividades lo realizaban empíricamente y había duplicidad en las funciones. Por los resultados obtenidos por los autores González y Vera (2013) en su tesis “Incidencia de la Gestión de las cuentas por cobrar en la Liquidez y Rentabilidad de la empresa Hierros San Feliz CA, periodo 2011”, donde concluyen que no se llevan manuales de procedimientos, el cual está dificultando el desempeño de las funciones de los departamentos de cobranza y créditos, lo cual hace más fuerte a nuestra hipótesis sobre que un manual de funciones ayuda al mejor desarrollo en los procesos de cada área, entre ellos, el personal encargado de las cobranzas y créditos al no existir duplicidad de funciones, por ende, ayuda a recuperar la liquidez porque cada personal tendrá claro y preciso las actividades que debe realizar.

CONCLUSIONES

El control en cuentas por cobrar si incide significativamente en la liquidez de la empresa Importaciones V&C S.A.C., tal como se muestra en el ratio de liquidez corriente al 2017 se obtuvo un crecimiento del 0.28 con respecto al 2016, a través de la prueba ácida se obtuvo un crecimiento de 0.22, lo cual permitió el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo, y en el capital de trabajo se obtuvo un incremento considerable de 116,127.00. Los resultados obtenidos es producto de las buenas políticas de crédito, límites de crédito y un adecuado manual de funciones que ha permitido que la empresa pueda generar mejor liquidez

Las políticas de cobranzas inciden en la liquidez de la empresa Importaciones V&C S.A.C., según el diagnóstico a la empresa, esta carecía de las políticas de cobranzas que no le permitía recuperar oportunamente las deudas por vencer y vencidas, con la adecuada de políticas de cobranza, se controla las deudas y se realiza descuento por pronto pago con la finalidad que el cliente realice el pago antes de su vencimiento, es por ello que al 2017 las cuentas por cobrar están circulando a 42 veces permitiendo una disminución de 27 veces con respecto al 2016.

Los límites de crédito inciden en la liquidez de la empresa, las cuales ayudaron a que la empresa no facilite el crédito a clientes que no tengan la capacidad de pago, Se asentaron límites de acuerdo con dos grupos clasificados como: clientes tipo A obtendrán un crédito de 30 días máximo con un límite de S/35,000.00 y los clientes tipo B obtendrán un crédito no mayor a los 15 días y con un límite de S/10,000.00. Esto permitió que al 2017 las cuentas por cobrar disminuyeran a 452,330.

La implementación de un manual de funciones incide en la liquidez de la empresa, permitiendo un adecuado control en el área de cobranzas, esto a su vez permite una mejor rotación en las cuentas por cobrar.

RECOMENDACIONES

Al implementar un control en las cuentas por cobrar, se recomienda que estos controles implementados sean monitoreados y evaluados periódicamente, para que así la empresa continúe con la adecuada ejecución en sus operaciones con la finalidad de tener una liquidez que le permita cumplir con sus proveedores, obligaciones financieras u otras deudas.

Se recomienda que la empresa Importaciones V&C examine y actualice periódicamente las políticas de cobranzas, ajustándose a la necesidad de la empresa, siempre que tenga la finalidad de recuperar las deudas vencidas y las que están por vencer, también se debe monitorear los cobros semanal o quincenalmente, para la mejora continua, y tener información real y confiable que ayude a la mejor toma de decisiones.

Se recomienda que la empresa Importaciones V&C examine y actualice periódicamente los límites de crédito, ajustándose a la necesidad de la empresa, teniendo como siempre la finalidad de reducir las cuentas por cobrar.

Se recomienda monitorear la implantación del manual de funciones, haciendo énfasis en el área de cobranzas, para que éste incida en el resultado positivo de las cuentas por cobrar.

REFERENCIAS

- Apaza Meza, M. (2010) *Consultor Económico Financiero (Primera Edición)*. Perú: Edición Instituto Pacifico.
- Apaza Meza, M (2013) *Guía Práctica de Finanzas Corporativas*. Perú: Edición Instituto Pacifico.
- Aguilar Pinedo V. (2012) *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa contratista Corporación Petrolera SAC*. (Tesis para optar el título de Contador Público) USMP, Perú.
- Aranda, K. & Sangolqui, E. (2010) *La Administración de las Cuentas por Cobrar en la empresa Comercial Vivar* (Tesis para optar el título de Ingeniero Comercial). Universidad de Azuay, Ecuador.
- Actualidad Empresarial (2014) Provisión, Castigo y Condonación de Cuentas de Cobranza Dudosa. Revista Electrónica recuperado de http://aempresarial.com/web/revitem/1_4448_80609.pdf
- Avelino Ramírez, M. (2017) *Las Cuentas por Cobrar y su incidencia en la Liquidez de la de la empresa ADECAR de la Ciudad de Guayaquil, periodo 2014-2015* (tesis para optar por título de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría) Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, Ecuador.
- Bastidas, R. & Castillo, P. (2017) *Las Cuentas por Cobrar y Su Impacto en la Liquidez de la Empresa NAGPUR S.A.* (Tesis para optar el título de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría). Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.
- Becerra, L., Biamonte, C. & Palacios, E. (2017) *Cuentas por Cobrar y Su Incidencia en la Liquidez de la Empresa Ademinsa S.A.C*(Tesis para optar el título de Contador Público) Facultad de ciencias Empresariales. Universidad Peruana de las Américas, Perú.

- Coronel Chávez, J (2012) *Implantación de un Sistema de procedimientos metodológicos para mejorar en Control de la Cartera por Cobrar de la Distribuidora DISMAREX, de Santo Domingo de los Tsachilas, durante el periodo Mayo-diciembre, año 2011.* (Tesis para optar el título de Contador Público Auditor) Universidad Nacional de Loja, Ecuador.
- Calderón Moquillaza, J. (2010) *Estados Financieros Teoría y Práctica* (3ra Edición). Peru: JCM Editores.
- Carrasco Odar, M. & Farro Espino, C. (2014) *Evaluación del control interno a las cuentas por cobrar de la Empresa de Transportes y Servicios Vanina EIRL, para mejorar la eficiencia y gestión, durante el periodo 2012* (tesis para optar por título de Contador Público). Universidad Toribio de Mogrovejo, Perú.
- Castillo Gómez, P. (2017) *Las Cuentas por Cobrar y Su Impacto en la Liquidez de la Empresa NAGPUR S.A.* (Tesis para optar el título de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría). Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, Ecuador.
- Chalupowicz Gustavo, D. (2009) *Política de crédito en las organizaciones- Un instrumento para mejorar.* Revista electrónica
https://www.feleban.net/archivos_boletines_clain/archivo2014023200302PM
- Diaz, K., Fuentes, J., Ponce, J., Santin, D. & Sarmiento, J. (2009) *Implementación del control interno en Crédito y Cobranza de la empresa JUJAKD S.A de C.V* (tesis para optar por título de Contador Público). Instituto Politécnico Nacional, México.
- Ediciones Caballero Bustamante SAC (2011) *Herramientas de Gestión Financiera.* Perú: Editorial Tinco S.A.
- Flores Valdez M. (2017) *Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en el nivel de liquidez de la empresa Unipersonal Transportista Distribuidor de Combustible y Lubricantes en la Ciudad de Tacna, año 2015.* (Tesis para optar el título de Contador Público) Escuela Profesional de Ciencias Contables y Financieras, Perú.
- Flores Soria, J. (2013) *Flujo de Caja.* Perú: Instituto el Pacifico

- Gonzales Fernández, M. & Loayza Ortiz, I. (2017) *Implementación del control Interno en el Área de Créditos y Cobranzas para la adecuada Gestión de las Cuentas por cobrar de Autoplan EAFC S. A. en el Periodo 2016*. (Tesis para optar el título de Contador Público). Universidad Tecnológica del Perú. Perú.
- Gitman Lawrence, J. (2007) *Administración Financiera (Decimoprimera Edición)*. México: Pearson Educación de México.
- Gonzales, A. & Vera, E (2013) *Incidencia de la Gestión de las cuentas por cobrar en la Liquidez y Rentabilidad de la empresa Hierros San Feliz CA, periodo 2011*. (Tesis para optar el título de Contador Público) Universidad Nacional Experimental de Guayana, Venezuela.
- Huarc Romero, J.& Puerta Chamaya, M.(2017) *Implementación de Políticas de Créditos para optimizar la Liquidez de la Empresa Roca Fuerte Inversiones Inmobiliaria S.A.C., en el Distrito de San Borja, Año 2016* (Tesis para optar el título de Contador Público). Universidad de las Américas.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014) *Metodología de la investigación* (sexta edición). México: McGRAW-HILL
- Koontz Harol & Weihrich Heinz (1998) *Administración Una Perspectiva Global*. México: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES S.A. DE C.V.
- KPMG Asesore S. Civil de R.L. (2015) *Segregación de Funciones*. Peru. Revista eletrônica, recuperado de <https://home.kpmg.com/pe/es/home/services/advisory/risk-consulting/segregacion-de-funciones.html>
- Lizárraga Vergaray, K. (2010) *Gestión de las cuentas por cobrar en la administración del capital de trabajo de las empresas de fabricación de plástico del Distrito de Ate* (Tesis para obtener el título de Contador Público). Universidad San Martín de Porres, Lima, Perú.
- Levy, L. (2009). *Planeación financiera en la empresa moderna*. México: Fiscales ISEF.
- Meza Vargas C. (1996) *Contabilidad Análisis de Cuenta*. Costa Rica: Editorial Universidad Estatal a Distancia San José.

- Ministerio de Economía y Finanzas (2017). Normas Internacionales de Contabilidad Oficializadas – NIC1. Recuperado de https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/vigentes/nic/RedBV2018_IAS01_GVT.pdf
- Pérez Guevara, T. & Ramos Garrido, 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* (tesis para optar por título de Contador Público) Universidad Privada del Norte, Perú.
- Ray Whittington & Kurt Pany (2010) *Auditoria un Enfoque Integral (doceava edición)*. Colombia. McGRAW-HILL/INTERAMERICANA DE COLOMBIA.
- Ross, S., Randolph, W. & Jaffe, J. (2012) *Finanzas Corporativas 9º Edición*. México: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES S.A. DE C.V.
- Silva Arabay, L., Vidal Chuco, C. & Tasayco Avalos, F. (2017) *Las Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez de la Empresa Diseño de Papeles Murales S.A.C.* (tesis para optar por título de Contador Público). Universidad Peruana de las Américas, Perú.
- Zapata Sánchez, P. (2011) *Contabilidad General*. (Séptima edición) Ecuador. Editorial: MCGRAW-HILL.
- Zeballos Zeballos, E. (2012) *Contabilidad General*. Perú: Impresiones Juve
- Zans Arimana, W. (2009) *Estados Financieros Formulación, Análisis e Interpretación*. Perú: San Marcos.

ANEXOS

Anexo N°1: Manufactura en el Perú por años, según departamentos (expresado en miles de soles)

Manufactura: Valor Agregado Bruto

Departamentos	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013P/	2014P/	2015E/	2016E/
Amazonas	116,522	133,807	119,962	129,673	124,505	130,003	136,715	136,627	131,543	122,537
Ancash	1,442,956	1,535,196	1,346,211	1,264,894	1,546,515	1,483,937	1,680,376	1,367,291	1,444,056	1,578,256
Apurímac	74,159	78,620	73,891	83,827	87,946	93,348	97,407	97,232	95,850	94,690
Arequipa	3,302,350	3,368,732	3,298,276	3,393,015	3,579,195	3,465,927	3,456,963	3,625,690	3,437,997	3,476,996
Ayacucho	355,516	376,948	377,734	405,734	423,586	431,868	430,673	396,561	386,189	384,229
Cajamarca	622,678	640,462	599,528	683,752	718,431	728,105	747,303	738,610	715,066	699,070
Cusco	1,284,624	1,256,140	1,189,975	1,289,145	1,315,026	1,222,720	1,267,140	1,118,141	1,084,381	1,082,606
Huancavelica	45,909	48,095	45,164	51,543	54,342	55,988	59,387	58,906	57,594	55,995
Huánuco	328,469	344,940	336,455	358,907	375,378	381,416	375,660	348,413	339,412	340,259
Ica	2,388,509	2,677,431	2,831,606	2,994,815	3,272,797	3,047,573	3,205,256	3,108,787	3,060,081	2,968,267
Junín	1,937,721	1,881,536	966,248	828,320	864,283	936,572	1,018,478	985,948	931,876	904,780
La Libertad	2,484,339	2,645,350	2,569,183	2,835,861	2,967,724	3,187,986	3,377,849	3,312,337	3,233,810	3,200,774
Lambayeque	831,877	915,632	916,879	1,009,476	1,053,660	1,117,629	1,141,557	1,116,768	1,115,315	1,117,375
Lima	29,844,713	32,449,924	30,577,640	34,999,288	38,389,761	39,264,446	41,137,666	41,101,466	40,757,961	40,660,496
Loreto	551,436	624,774	549,185	585,372	603,324	640,031	627,288	624,372	656,515	631,301
Madre de Dios	120,977	126,243	111,591	120,576	125,780	130,013	128,294	127,502	121,727	120,221
Moquegua	2,816,476	3,712,723	3,427,298	3,416,215	3,346,471	3,143,692	3,802,821	3,675,295	3,855,762	3,754,795
Pasco	85,521	91,762	81,903	92,543	100,234	101,962	103,165	100,839	98,727	98,601
Piura	2,195,326	2,314,869	2,181,666	2,275,903	2,693,072	2,794,871	2,867,489	2,885,691	2,845,752	2,714,858
Puno	603,040	637,196	609,887	694,697	726,548	752,666	795,512	767,735	731,152	723,899
San Martín	376,311	413,607	410,394	449,688	467,694	494,647	508,697	538,014	539,298	542,362
Tacna	214,583	232,395	205,045	247,239	277,192	271,134	290,402	288,400	287,732	288,708
Tumbes	178,258	164,401	182,063	170,459	165,503	202,466	224,632	246,480	257,998	271,353
Ucayali	604,453	632,867	592,195	643,068	663,623	678,811	674,204	668,880	650,042	629,343
Valor Agregado Bruto	52,806,723	57,303,650	53,599,979	59,024,010	63,942,590	64,757,811	68,154,934	67,435,985	66,830,836	66,461,771

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INEI)

Anexo N°2: Manufactura en el Perú por años, según departamentos (estructura porcentual)

Manufactura: Valor Agregado Bruto

Departamentos	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013P/	2014P/	2015E/	2016E/
Amazonas	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2
Ancash	2.7	2.7	2.5	2.1	2.4	2.3	2.5	2.0	2.2	2.4
Apurímac	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
Arequipa	6.3	5.9	6.2	5.7	5.6	5.4	5.1	5.4	5.1	5.2
Ayacucho	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7	0.6	0.6	0.6	0.6
Cajamarca	1.2	1.1	1.1	1.2	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
Cusco	2.4	2.2	2.2	2.2	2.1	1.9	1.9	1.7	1.6	1.6
Huancaavelica	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
Huánuco	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.5	0.5	0.5
Ica	4.5	4.7	5.3	5.1	5.1	4.7	4.7	4.6	4.6	4.5
Junín	3.7	3.3	1.8	1.4	1.4	1.4	1.5	1.5	1.4	1.4
La Libertad	4.7	4.6	4.8	4.8	4.6	4.9	5.0	4.9	4.8	4.8
Lambayeque	1.6	1.6	1.7	1.7	1.6	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7
Lima	56.5	56.6	57.0	59.3	60.0	60.6	60.4	60.9	61.0	61.2
Loreto	1.0	1.1	1.0	1.0	0.9	1.0	0.9	0.9	1.0	0.9
Madre de Dios	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2
Moquegua	5.3	6.5	6.4	5.8	5.2	4.9	5.6	5.5	5.8	5.6
Pasco	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1
Piura	4.2	4.0	4.1	3.9	4.2	4.3	4.2	4.3	4.3	4.1
Puno	1.1	1.1	1.1	1.2	1.1	1.2	1.2	1.1	1.1	1.1
San Martín	0.7	0.7	0.8	0.8	0.7	0.8	0.7	0.8	0.8	0.8
Tacna	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4
Tumbes	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.4	0.4	0.4
Ucayali	1.1	1.1	1.1	1.1	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	0.9
Valor Agregado Bruto	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INEI)

Anexo N° 03: Cuestionario realizado al personal de la empresa Importaciones V&C SAC

PREGUNTAS				
Marque con una (x) la respuesta correcta				
1. ¿La empresa realiza ventas al crédito?				
a)- Si	<input type="checkbox"/>	b)- No	<input type="checkbox"/>	
2. ¿La empresa cuenta con políticas de cobranzas?				
a)- Si	<input type="checkbox"/>	b)- No	<input type="checkbox"/>	
3. ¿Cree usted que la empresa cuenta con límites de crédito?				
a)- Si	<input type="checkbox"/>	b)- No	<input type="checkbox"/>	
4. Considera Ud. ¿Que Existen procedimientos establecidos en las funciones del área de Cuentas por cobrar?				
a)- Si	<input type="checkbox"/>	b)- No	<input type="checkbox"/>	
5. ¿Existe un manual donde se establecen los procedimientos de cada área de la empresa??				
a)- Si	<input type="checkbox"/>	b)- No	<input type="checkbox"/>	
6 ¿se le informo sobre sus actividades a realizar en la empresa?				
a)- Si	<input type="checkbox"/>	b)- No	<input type="checkbox"/>	
7 ¿Cree usted que la información que proporciona el área de cuentas por cobrar es oportuna y confiable?				
a)- Si	<input type="checkbox"/>	b)- No	<input type="checkbox"/>	
8. ¿Cree usted que la empresa tiene definido el periodo de crédito?				
a)- Si	<input type="checkbox"/>	b)- No	<input type="checkbox"/>	C) No sabe <input type="checkbox"/>
9. Considera Ud. ¿Que es necesario la implementación de políticas de cobranzas para mejorar la liquidez de la empresa?				
a)- Si	<input type="checkbox"/>	b)- No	<input type="checkbox"/>	C) No sabe <input type="checkbox"/>
10. Considera Ud. ¿Que es necesario evaluar al cliente antes de facilitar el crédito?				
a)- Si	<input type="checkbox"/>	b)- No	<input type="checkbox"/>	C) No sabe <input type="checkbox"/>
11. Considera Ud. ¿Que la implementación de descuentos por pronto pago incentiva al cumplimiento de pago de los clientes?				
a)- Si	<input type="checkbox"/>	b)- No	<input type="checkbox"/>	C) No sabe <input type="checkbox"/>

Anexo

N° 04: Guía de Observación

PREGUNTAS	PUNTOS (DE 1 A 5)	
	ANTES	DESPUÉS
a. Se tiene control sobre las cobranzas	2	4
b. Se tiene control sobre los depósitos de los clientes	3	3
c. Los clientes realizan el pago oportunamente	1	4
d. Se tiene control sobre los límites de crédito	2	4
e. Se sabe el monto de límite de crédito que se otorgara al cliente	1	4
f. Se tiene un estado de cuenta por cliente	1	3
g. el personal está capacitado para realizar cobros y pagos	2	4
h. el personal tiene definido sus funciones	2	4
i. Se evalúa al cliente antes de otorgar el crédito	2	4
TOTAL PROMEDIO	2	4

INTERPRETACION:

- 1 MUY MALO
- 2 MALO

- 3 REGULAR
- 4 BUENO
- 5 MUY BUENO

Anexo N° 05: Clasificación de Clientes

CATEGORIA DE CLIENTES	RUC	RAZON SOCIAL
A	20462509236	UNIVERSIDAD TECNOLOGICA DEL PERU S.A.C.
	20231843460	COSTA DEL SOL S A
	20513908220	CORTINAS Y MAS E.I.R.L
	20550768802	VITAL INGENIEROS CONSULTORES S.A.C.
	20109565017	CONSTRUCCION Y ADMINISTRACION SA
	20131370301	MINISTERIO PUBLICO
	20131373237	MINISTERIO DE SALUD
B	20101098681	PROMOTORA ASISTENCIAL S.A.C CLINICA LIMATAMBO
	20601098131	INVERSIONES JHUMIJOS E.I.R.L.
	20127139831	INMOBILIARIA MUNDIAL Z S.A.C
	20133877615	TOP RANK PUBLICIDAD S.A.C.
	20160286068	MAQUINARIAS S.A.
	20297986130	TECNOLOGIA TEXTIL S.A.
	20347269060	FUENTE DE SODA LIMA S.A.C.
	20374188896	DECORPLAS SA
	20551528295	GIRALINEA S.A.C.
	20573258101	GLST & J SAC
	20601411106	FUENTE DE SODA II S.A.
	20601901073	LEGAL ONE SAC
	20601464889	GRUPO MARINES S.A.C.

Anexo N° 06: Contrato de Crédito Comercial



CONTRATO DE CREDITO COMERCIAL

conste por el presente documento, el Contrato de Crédito Comercial que celebran de una parte, CORPORACION DEMHILL DECORACION & DISEÑO S.A.C, debidamente registrada en la Partida N° 11778789 del Registro de Personas Jurídicas de Lima, con RUC N° 20510737033, y con domicilio en Av. José Leal N° 151 - Lima -Lince , debidamente representada por la gerente que suscriben este documento; a quién en adelante se le denominará, "EL PROVEEDOR"; y, de la otra parte, VITAL INGENIEROS CONSULTORES S.A.C. con RUC 20550768802, y con domicilio Calle Molino Mz. K Lt. 20 Urb. Las Viñas, Lima-La Molina, debidamente representado por su gerente; a quien en adelante se denominada "EL CLIENTE", cuyas generales de ley, aparecen en la parte final de este contrato; en los términos y condiciones siguientes:

PRIMERA: ANTECEDENTES

EL PROVEEDOR es una empresa dedicada a la producción y comercialización de Cortinas, Rollers y otros en el rubro de la industria manufacturera


EL CLIENTE, en atención a la solicitud de crédito presentada a EL PROVEEDOR, requiere de un crédito hasta por la suma de S/30,000.

SEGUNDA: OBJETO DEL CONTRATO Y PLAZO

Por medio de éste Contrato, EL PROVEEDOR le aprueba y otorga a EL CLIENTE un crédito comercial (en adelante, el "Crédito") hasta por el importe señalado en el primer término y por el plazo de 30 días calendarios.

TERCERA: FORMA DE PAGO

El pago del Crédito, se realizara mediante abono en las cuentas corrientes de EL PROVEEDOR. EL CLIENTE se encuentra obligado a comunicar a EL PROVEEDOR los depósitos realizados en las cuentas corrientes en la misma fecha en que los hubiere efectuado. Los pagos se entenderán realizados cuando EL PROVEEDOR verifique que EL CLIENTE ha abonado en la cuenta.

 CORPORACIÓN
DEM HILL
Decoración & Diseño S.A.C.

CUARTA: INTERESES

EL CLIENTE acepta que el sí incumpliera con el pago oportuno se aplicará intereses compensatorios a la tasa de interés diario de 0.02%.

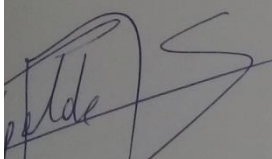
QUINTO: PAGOS ANTICIPADOS

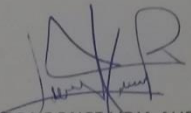
EL CLIENTE tiene derecho a efectuar pagos anticipados de los saldos en forma total o parcial. Los pagos anticipados disminuirán el monto de la deuda.

EL CLIENTE podrá efectuar pagos anticipados, pudiendo gozar del descuento del 1%, siempre que se encuentre al día en sus obligaciones y el pago se realice entre los 10 primeros días de haberse emitido la factura.

SEXTA: DOMICILIO Y JURISDICCIÓN

Las partes señalan como sus domicilios para los efectos de éste Contrato los que figuran en este documento, donde se les harán llegar las notificaciones judiciales que hubiera lugar. En caso de cambio de domicilio de una de las partes, éstas se obligan a efectuar la notificación respectiva sobre el cambio.


.....
JUAN UGALDES MORAGA
GERENTE GENERAL
INGENIEROS CONSULTORES


VEGA PONCE LIDIA AURORA
GERENTE GENERAL
CORP. DEMHILL DECO. & DISEÑO S.A.C.

Anexo N° 7: Cuestionario de Evaluación

CUESTIONARIO DE EVALUACIÓN - CLIENTES

Información General	
Razón Social	
Nombre Comercial	
RUC	
Domicilio Comercial	
Código CIU	
Giro del Negocio	
Nº de Ficha Registral	
Central Telefónica - Fax	
E_Mail	
Nombre de Contacto	
Pág.Web	

Aspectos de Calificación

1. Actividad y Básicos de Operación

1.1 Datos Generales y estado del contribuyente

1.1.1 ¿Cuentan con ficha de datos registral actualizada?

Si	
No	

1.1.2 ¿Cuentan con empresas afiliadas?

Si	
No	

Nombre	Actividad

1.1.3 ¿Quiénes son los socios que conforman la empresa?. Detallar

Nombre	% Participación

1.1.4 ¿Quiénes son los principales ejecutivos y/o gerentes? Detallar

Nombre	Cargo
Esteban Ugaldes	Gerente General

1.2 Actividades Operacionales

1.2.1 ¿Que situación ocupan en la cadena de producción?

Sector	Si
Fabricante	
Comercial	
Servicios	

1.2.2 ¿Cuales son las principales actividades que realizan para el sector ?

Sector	Actividad

2. Comercial

2.1 Capacidad de venta y Servicio Post -Venta

2.1.1 ¿Cuentan con registros de facturaciones mensuales de ventas y cual fue el mayor monto vendido en los últimos 3 años ?

Si	
No	

Mes - Año	Monto

2.2 Clientes

2.2.1 ¿Quiénes son sus principales clientes? Detallar

Razón Social	Sector de Actividad	Contacto	Teléfono	Antigüedad

2.3 Licitaciones

2.3.1 ¿Ha obtenido Buenas Pro en licitaciones/concursos? Especificar

Si	
No	

Entidad	Monto

3. Capacidad y/o Productivos

3.1 Principales proveedores y Gestión de compras

3.1.1 ¿Quiénes son sus principales proveedores?. Indicar los 3 principales productos y servicios que brindan

Razón Social	Giro del Negocio	Productos / Servicios	Contacto

3.1.2 ¿Que herramientas utilizan para la toma de decisiones en el proceso de compras?

Método

4. Económicos-Financieros

4.1 Situación económica-financiera

4.1.1 Consignar los valores en Nuevos Soles, del Balance General y el Estado de Ganancias y Pérdidas de los tres últimos ejercicios

	2014	2015	2016
Activo Corriente			
Activo No Corriente			
Total Activo			
Pasivo Corriente			
Pasivo No Corriente			
Total Pasivo			
Patrimonio			

	2014	2015	2016
Ventas			
Costo de Ventas			
Utilidad Neta			

Cuentas x cobrar			
Cuentas x pagar			
Existencias			

4.2 Bancos y líneas de crédito

4.2.1 ¿Cuentan con líneas de crédito vigentes en instituciones financieras de ser así indicar el monto de crédito?

Si	
No	X

Institución Financiera	Monto US\$ y S/.

4.2.2 Indicar con que entidades financieras trabaja la empresa

Banco	Moneda	Sectorista	Nro.Cuenta	Teléfono
Scotiabank	soles	Fatima Cajacuri	000- 0398870	2116000

4.3 Información Sistema Financiero

4.3.1 ¿Tiene algunos de los siguientes procedimientos pendientes?

		Si	No
Administrativos	Tributarios		
	Recurso de consideración/apelación		
	Cobranza judicial		

Judiciales	Civiles		
	Penales		

4.3.2 ¿Tiene sus constancias de pagos (SUNAT, ESSALUD y AFP) al día?

Si	
No	

4.3.2 ¿Como figura su empresa en INFOCORP?

	Si	No
Sin Obligaciones	X	
Con Obligaciones		
Con Obligaciones vencidas y no pagadas		

Anexo N°8: Manual de Funciones



V&C

MANUAL DE FUNCIONES


FECHA: 22/05/2017


CONTENIDO

GERENTE GENERAL.....	03
ADMINISTRADOR.....	04
TESORERO.....	05
VENDEDOR.....	06
ALMACENERO.....	07
SECRETARIA.....	08

V&C		MANUAL DE FUNCIONES	FECHA: 22/05/2017
IDENTIFICACION DEL CARGO		ORGANIGRAMA	
CARGO			
GERENTE GENERAL			
FUNCIONES PRINCIPALES DEL CARGO			
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Liderar el proceso de planeación, organización, dirigir y controlar todas y cada una de las actividades de la empresa. ➤ Desarrollar estrategias que ayuden alcanzar los objetivos y metas propuestas. ➤ Planificar, organizar y mantener una positiva imagen de la empresa Importadora V&C S.A.C. ➤ Celebra todo tipo de contrato. ➤ Firma juntamente con la administración y tesorería los pagos a los principales proveedores. ➤ Hace cumplir las disposiciones que se establecen en el Manual de Funciones. ➤ Aprueba los Créditos. ➤ Abrir, cerrar y administrar cuentas bancarias, Girar cheques, a su vez, gestiona los préstamos con entidades financieras. 			
HABILIDADES, DETREZAS Y RESPONSABILIDADES			
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Capacidad de análisis, comprensión y organización. ➤ Revisar que se cumplan con los principios administrativos y contables. ➤ Conocimiento de talento humano. ➤ Conocimiento administrativo. 			


V&C		MANUAL DE FUNCIONES		FECHA: 22/05/2017
IDENTIFICACION DEL CARGO		ORGANIGRAMA		
CARGO ADMINISTRADOR		GERENTE GENERAL ↓ ADMINISTRADOR		
FUNCIONES PRINCIPALES DEL CARGO				
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Es el responsable de las áreas de finanzas y administración de la empresa. ➤ Supervisa el trabajo realizado por los empleados. ➤ Junto con la secretaria y jefe de inventarios elabora los pedidos de compras de productos del día (las cuales deben ser diarias). ➤ Es responsable de actualización de productos. ➤ Negociación con proveedores, para términos de compras, descuentos especiales, formas de pago y créditos con aprobación de la Gerencia General. ➤ Negociación con clientes, en temas relacionas con crédito y pago con aprobación de la Gerencia General y consultando a tesorería. ➤ Encargado de todos los temas administrativos relacionados con recursos humanos, nómina, préstamos, descuentos, vacaciones, etc. ➤ Capacitar continuamente al personal. 				
PERFIL OCUPACIONAL DEL CARGO				
NIVEL EDUCATIVO		EXPERIENCIA		
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Técnico o universitario administrativo 		<ul style="list-style-type: none"> ➤ Experiencia en el área 		
CONOCIMIENTO, HABILIDADES Y RESPONSABILIDADES				
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Conocimiento administrativo. ➤ Alto nivel de organización. ➤ Personal a su cargo. ➤ Conocimiento de talento humano. 				

V&C		MANUAL DE FUNCIONES		FECHA: 22/05/2017
IDENTIFICACION DEL CARGO		ORGANIGRAMA		
CARGO ASISTENTE CONTABLE		CONTADORA ASISTENTE 		
FUNCIONES PRINCIPALES DEL CARGO				
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Registra en el CONCAR las compras y ventas. ➤ Elabora el PDT 621, ➤ Elabora PDT 601 Plame T registro. ➤ Preparaba documentos que solicitaban los bancos para acceder a préstamos. ➤ A finales del mes realiza las conciliaciones bancarias. ➤ Realiza las cancelaciones de facturas, tanto en compras como ventas en el sistema CONCAR. ➤ Emite la relacion de facturas por pagar y facturas por cobrar. ➤ Verifica con tesoreria que los cobros esten en relación con el sistema CONCAR. 				
PERFIL OCUPACIONAL DEL CARGO				
NIVEL EDUCATIVO		EXPERIENCIA		
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Estudiante de contabilidad últimos ciclos o técnico contable. 		<ul style="list-style-type: none"> ➤ 1-2 años en puestos similares. 		
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Conocimiento en contabilidad ➤ Disponibilidad y adaptación ➤ Alto nivel de organización ➤ Trabajo en equipo. 				

MANUAL DE FUNCIONES		FECHA: 22/05/2017
V&C		
IDENTIFICACION DEL CARGO	ORGANIGRAMA	
CARGO TESORERO	CONTADOR  ADMINISTRADOR TESORERO	
FUNCIONES PRINCIPALES DEL CARGO		
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Recibe y custodia bajo su responsabilidad los pagos de los clientes, anotándolos claramente para que el registro sea de ayuda al área contable. ➤ Lleva los libros correspondientes a su cargo y archiva los justificantes de ingresos y pagos, autorizando con su firma los recibos. ➤ Elabora informes diarios, semanales y mensuales de los ingresos y egresos. ➤ Con aprobación de la Gerencia, debe realizar pagos. ➤ Debe rendir cuenta a diario a la administración sobre los cobros según facturas. ➤ Debe rendir cuenta a semanal a la Gerencia sobre los cobros y pagos según facturas. ➤ Verifica con el área de contabilidad que los cobros estén en relación con su excel. 		
PERFIL OCUPACIONAL DEL CARGO		
NIVEL EDUCATIVO	EXPERIENCIA	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Nivel universitario aprobado 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 2-4 años en puestos similares 	
CONOCIMIENTO, HABILIDADES Y DESTREZA		
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Conocimiento administrativo ➤ Alto nivel de organización ➤ Disponibilidad y adaptabilidad 		

V&C		MANUAL DE FUNCIONES	FECHA: 22/05/2017
IDENTIFICACION DEL CARGO		ORGANIGRAMA	
CARGO VENDEDOR		ADMINISTRACION ↓ VENTAS	
FUNCIONES PRINCIPALES DEL CARGO			
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Establecer precios con aprobación del gerente ➤ Realizar publicidad y promoción de ventas ➤ Llevar un adecuado control y análisis de las ventas. ➤ El departamento de ventas debe mantener una relación directa con el almacén a fin de contar con suficiente inventario para cubrir la demanda. ➤ Verificar que la mercadería llegue a los clientes a fecha y hora establecida. ➤ Comunicación y trato con clientes. 			
PERFIL OCUPACIONAL DEL CARGO			
NIVEL EDUCATIVO		EXPERIENCIA EN CARGOS SIMILARES	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Educación secundaria completa o técnico aprobado. 		<ul style="list-style-type: none"> ➤ 3-5 años en puestos similares 	
CONOCIMIENTO, HABILIDADES Y DESTREZA			
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Alto Nivel de organización. ➤ Conocimiento en ventas. ➤ Trato con los clientes. ➤ Pro-activo 			

V&C		MANUAL DE FUNCIONES		FECHA: 22/05/2017
IDENTIFICACION DEL CARGO		ORGANIGRAMA		
CARGO ALMACENERO		ADMINISTRACION ↓ ALMACENERO		
FUNCIONES PRINCIPALES DEL CARGO				
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Recibe y almacena los materiales y mercancías que ingresan al almacén. ➤ Chequea y despacha la mercadería recibida o solicitada. ➤ Registra y mantiene actualizada la información del Kardex. ➤ Con la Administración elabora órdenes de compra para la adquisición de productos. ➤ Revisa, firma y consigna inventarios de almacén. ➤ Comprueba el buen estado de la mercadería. ➤ Comprueba que la mercadería concuerde con la cantidad solicitada. Cualquier discrepancia será notificada a la Administración. 				
PERFIL OCUPACIONAL DEL CARGO				
NIVEL EDUCATIVO		EXPERIENCIA		
➤ Técnico o universitario aprobado.		➤ 1-3 años en puestos similares		
CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y RESPONSABILIDAD				
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Alto nivel de organización. ➤ Alto nivel de honestidad. ➤ Alto nivel de responsabilidad. ➤ Orden de compra ➤ Inventarios de almacén. 				

MANUAL DE FUNCIONES		FECHA: 22/05/2017
V&C		
IDENTIFICACION DEL CARGO	ORGANIGRAMA	
CARGO SECRETARIA	GERENTE GENERAL ADMINISTRADOR SECRETARIA 	
FUNCIONES PRINCIPALES DEL CARGO		
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Redacta correspondencia, oficios, actas, memorando, anuncios y otros documentos varios de poca complejidad. ➤ Emite las facturas de venta. ➤ Lleva registro de entrada y salida de los pagos y cobros. ➤ Realiza y recibe llamadas telefónicas. ➤ Toma mensajes y los transmite. ➤ Lleva control de caja chica y rinde cuentas semanales. ➤ Lleva control de los registros de asistencia del personal ➤ Elabora informes periódicos de las actividades realizadas. ➤ Lleva control documental de los clientes y proveedores. 		
PERFIL OCUPACIONAL DEL CARGO		
NIVEL EDUCATIVO	EXPERIENCIA	
➤ Secretaria aprobada	➤ 1-2 años de experiencia	
CONOCIMIENTO, HABILIDAD Y DESTREZA		
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Conocimientos administrativos. ➤ Alto nivel de organización ➤ Alto nivel de honestidad ➤ Cordialidad y amabilidad 		

Anexo 7 : Matriz de Consistencia

“ CONTROL EN CUENTAS POR COBRAR Y SU INFLUENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA IMPORTACIONES V&C, 2016”

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLE 1	DIMENSIONES	METODOLOGÍA	TÉCNICAS, PROCEDIMIENTOS E INSTRUMENTOS
General	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL				
¿De qué manera el control en cuentas por cobrar incide en la liquidez de la empresa Importaciones V&C, 2017?	Determinar de que manera el control en cuentas por cobrar incide en la liquidez de la empresa Importaciones V&C, 2017.	El control en cuentas por cobrar incide significativamente en la liquidez de la empresa Importaciones V&C, 2017	Control de Cuentas por Cobrar	Políticas de Cobranza	Tipo de diseño No experimental	Observación Directa
				Políticas de Límites de Crédito	Tipo de investigación Descriptiva	Cuestionario
				Manual de Funciones	Explicativa	Análisis documental
					Población 10 trabajadores de la empresa V&C S.A.C.	
Específicos	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	HIPÓTESIS ESPECÍFICOS	VARIABLE 2	DIMENSIONES	Muestra (tipo de muestreo)	
¿De qué manera las Políticas de Cobranza inciden en la Liquidez de la empresa Importadora V&C, 2017?	Determinar de que manera las Políticas de Cobranza inciden en la Liquidez de la empresa Importadora V&C, 2017.	Las Políticas de Cobranza inciden significativamente en la Liquidez de la empresa Importadora V&C, 2017.	Liquidez	Ratios de Liquidez	Conformada por 9 trabajadores de la Importaciones V&C	
¿De qué manera las Política de Límites de Crédito inciden en la Liquidez de la empresa Importaciones V&C, 2017?	Determinar de que manera las Política de Límites de Crédito inciden en la Liquidez de la empresa Importaciones V&C, 2017.	Las Política de Límites de Crédito inciden significativamente en la Liquidez de la empresa Importaciones V&C, 2017.				
¿De qué manera un manual de funciones incide en la Liquidez de la empresa Importaciones V&C, 2017?	Determinar de que manera un manual de funciones incide en la Liquidez de la empresa Importaciones V&C, 2017.	Un manual de funciones incide favorablemente en la Liquidez de la empresa Importaciones V&C, 2017.				Estado de Situación Financiera

