

FACULTAD DE NEGOCIOS



Carrera de Contabilidad y Finanzas

“GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SUS EFECTOS EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA INDUSTRIAL AIR S.A.C. DE LA CIUDAD DE CAJAMARCA, AÑO 2019.”

Tesis para optar el título profesional de:

Contadora Pública

Autores:

Br. Martha Ayay Ispilco

Br. Ivon Marina Arteaga Quiroz

Asesor:

CPC. Luis Oblitas Jaeger

Cajamarca - Perú

2020

DEDICATORIA

A DIOS:

Por su inmenso amor, misericordia por cuidarnos, protegernos y por darnos la oportunidad de completar nuestra carrera profesional obteniendo el título profesional de Contador Público.

Ivon M. Arteaga Quiroz

Martha Ayay Ispilco

A MI FAMILIA:

A mis padres Tomás y Susana por el apoyo brindado y la oportunidad dada para lograr culminar mi carrera profesional.

A mis hermanos José Alejandro, Ricardo, Samuel y Apolonia por su apoyo incondicional, durante este proceso, por estar conmigo en todo momento.

Martha Ayay Ispilco

A MI FAMILIA:

A mis queridos padres, quienes en todo momento me brindaron su apoyo incondicional, su confianza y aliento para seguir adelante con la culminación de la carrera.

A mi querido hijo por la motivación que me inspira para seguir adelante con mi realización profesional.

Ivon M. Arteaga Quiroz

AGRADECIMIENTO

Gracias a nuestros padres por demostrarnos el apoyo incondicional y la confianza brindada para la culminación de nuestra carrera profesional.

A la Institución Educativa la Universidad Privada del Norte, por acogernos en nuestra etapa estudiantil.

A nuestros docentes de la Carrera de Contabilidad y Finanzas, por los conocimientos brindados para la culminación de esta meta trazada.

Al asesor C.P.C Luis Oblitas Jaeger, por dedicar su valioso tiempo para orientar la realización del trabajo.

Las Autoras

INDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA.....	2
AGRADECIMIENTO.....	3
INDICE DE CONTENIDOS.....	4
ÍNDICE DE TABLAS.....	6
INDICE DE FIGURAS.....	7
RESUMEN.....	8
ABSTRACT.....	9
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN.....	10
1.1. Realidad Problemática.....	10
1.2. Antecedentes.....	12
1.2.1. Definiciones Conceptuales.....	14
1.2.2. Liquidez.....	20
1.3. Estados Financieros.....	23
1.3.1. Estado de Situación Financiera.....	24
1.3.2. Estado de Resultados.....	26
1.4. Formulación del Problema.....	28
1.5. Objetivos.....	29
1.5.1. Objetivo general.....	29
1.5.2. Objetivos específicos.....	29
1.6. Hipótesis.....	29
1.6.1. Hipótesis General.....	29
1.6.2. Hipótesis Específicos.....	30
CAPÍTULO II. METODOLOGÍA.....	31
2.1. Tipo de Investigación.....	31
2.2. Diseño de investigación.....	31
2.3. Variables de estudio.....	33
2.4. Población y Muestra.....	33
2.4.1. Unidad de estudio.....	33
2.4.2. Población.....	33

2.4.3. Muestra.....	34
2.5. Técnicas instrumentos de recolección y análisis de datos	34
2.6. Procedimientos.....	37
CAPÍTULO III. RESULTADOS.....	38
CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES.....	52
4.1. Discusión	52
4.2. Conclusiones	54
REFERENCIAS.....	56
ANEXOS.....	60

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Escala de Medición Alpha de Cronbach.....	36
Tabla 2. Alfa de Cronbach, 10 preguntas.....	36
Tabla 3. Pregunta 1. ¿Cree usted que la falta de planificación de las cuentas por cobrar afecta a la liquidez de la empresa?.....	38
Tabla 4. Pregunta 2. ¿Cada vez que otorgan un crédito evalúan el procedimiento de selección de clientes?.....	39
Tabla 5. Pregunta 3. ¿Cada vez que otorgan un crédito evalúan el procedimiento de aprobación de créditos?.....	40
Tabla 6. Pregunta 4. ¿Cada vez que otorgan un crédito evalúan el procedimiento de cobranzas?...41	
Tabla 7. Pregunta 5. ¿Cada vez que otorgan un crédito evalúan el procedimiento de cartera morosa?.....	42
Tabla 8. Pregunta 6. ¿Se envía a los clientes su estado de cuenta de su crédito próximamente a vencer?.....	43
Tabla 9. Pregunta 7. ¿Cuenta la empresa con una adecuada gestión de cuentas por cobrar?.....	44
Tabla 10. Pregunta 8. ¿Cuenta la empresa con un Manual de Políticas de crédito y cobranzas?.....	45
Tabla 11. Pregunta 9. ¿Reciben capacitaciones sobre otorgamientos de créditos?.....	46
Tabla 12. Pregunta 10. ¿Manejan las ratios financieras para saber cómo va la liquidez?.....	47
Tabla 13. Recopilación de respuestas de la encuesta aplicada.....	48
Tabla 14. Alfa de Cronbach.....	49
Tabla 15. Liquidez.....	50

INDICE DE FIGURAS

Figura 1. Pregunta 1. ¿Cree usted que la falta de planificación de las cuentas por cobrar afecta a la liquidez de la empresa?.....	38
Figura 2. Pregunta 2. ¿Cada vez que otorgan un crédito evalúan el procedimiento de selección de clientes?.....	39
Figura 3. Pregunta 3. ¿Cada vez que otorgan un crédito evalúan el procedimiento de aprobación de créditos?.....	40
Figura 4. Pregunta 4. ¿Cada vez que otorgan un crédito evalúan el procedimiento de cobranzas?.....	41
Figura 5. Pregunta 5. ¿Cada vez que otorgan un crédito evalúan el procedimiento de cartera morosa?.....	42
Figura 6. Pregunta 6. ¿Se envía a los clientes su estado de cuenta de su crédito próximamente a vencer?.....	43
Figura 7. Pregunta 7. ¿Cuenta la empresa con una adecuada gestión de cuentas por cobrar?.....	44
Figura 8. Pregunta 8. ¿Cuenta la empresa con un Manual de Políticas de crédito y cobranzas?.....	45
Figura 9. Pregunta 9. ¿Reciben capacitaciones sobre otorgamientos de créditos?.....	46
Figura 10. Pregunta 10. ¿Manejan las ratios financieras para saber cómo va la liquidez?.....	47

RESUMEN

El siguiente trabajo de investigación titulada “Gestión de cuentas por cobrar y sus efectos en la liquidez de la empresa Industrial AIR S.A.C de la ciudad de Cajamarca, año 2019”, tiene como objetivo principal analizar cuáles son los efectos de la gestión de cuentas por cobrar, debido a la falta de manual de políticas de crédito y cobranza que carece la empresa, es por eso que no se hacen los seguimientos respectivos de las cuentas por cobrar dentro del plazo establecido a su vencimiento y, de hecho, no tiene suficiente liquidez para cumplir con sus obligaciones.

El trabajo de investigación se desarrolló mediante un diseño no experimental, transversal-explicativa, ya que las variables están relacionadas entre sí; se utilizó la técnica de la encuesta y de observación, utilizando el instrumento de encuesta y ficha de observación, ya que las investigadoras realizamos una encuesta a los colaboradores del área de contabilidad de la empresa y anotamos lo que creímos consideradamente pertinente. Se llegó a la conclusión que la falta de un manual de políticas de crédito y cobranzas afecta a liquidez de la empresa, ya que actúan de manera empírica al momento de otorgar un crédito.

Palabras claves: gestión de cuentas por cobrar e incidencia en la liquidez.

ABSTRACT

The following research work entitled "Management of accounts receivable and its effects on the liquidity of the Industrial AIR SAC company of the city of Cajamarca, year 2019", has as its main objective to analyze what are the effects of the management of accounts receivable Due to the lack of a credit and collection policy manual that the company lacks, that is why the respective monitoring of accounts receivable is not carried out within the term established at maturity and, in fact, it does not have enough liquidity to meet your obligations.

The research work was developed through a non-experimental, transversal-explanatory design, since the variables are related to each other; The survey and observation technique was used, using the survey instrument and observation sheet, since the researchers carried out a survey to the collaborators of the company's accounting area and wrote down what we considered considered relevant. conclusion that the lack of a credit and collections policy manual affects the liquidity of the company, since they act empirically when granting a loan.

Keywords: accounts receivable management and impact on liquidity.

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad Problemática

(Bravo & Alex, 2007) Sostuvo que “La gestión de cuentas por cobrar consiste en representar derechos exigibles originados por ventas, servicios prestados, otorgamientos de préstamos o cualquier otro concepto análogo; representan aplicaciones de recursos de la empresa que se transformarán en efectivo para terminar el ciclo financiero a corto plazo”.

Las cuentas por cobrar es un derecho exigible originado por una venta de un bien y/o servicio ya que representan los recursos de la empresa convertido en efectivo a un plazo no mayor de un año.

(Bolten, 2010) concluyó que “las cuentas por cobrar no son más que créditos que se otorgan a los clientes al concederles un tiempo razonable para que paguen los artículos comprados después de haberlos recibido. La mayoría de las empresas consideran las cuentas por cobrar como un instrumento de mercadotecnia para promover las ventas y las utilidades”.

El autor hace mención que las cuentas por cobrar otorgadas a los clientes es un crédito, es decir, para darles a los clientes un tiempo razonable para que cumplan con sus obligaciones de pago.

(Arevalo & Llanos, 2018) concluyó que “la gestión de las cuentas por cobrar comerciales de la empresa Grifos Cajamarca S.A.C., incide de manera directa en la liquidez de la empresa, esto debido a que con un nivel de cumplimiento deficiente

en la gestión de las cuentas por cobrar comerciales. Es decir, con una adecuada gestión de las cuentas por cobrar comerciales se incrementan las ratios de liquidez de la empresa Grifos Cajamarca S.A.C., puesto que se va a tener un mejor control de las cuentas por cobrar comerciales y de esta manera se reducirán los créditos vencidos. Por lo tanto, se incrementará el efectivo y disminuirán las obligaciones”

(Payano, 2010) en su artículo denominado La Contabilidad en Grecia Antigua, “afirman que las actividades comerciales aparecieron cuando los templos inician una vida comercial al convertirse en prestamistas, de esta forma empiezan las primeras entidades bancarias, así como el libro de cuentas de clientes, lo cual se utilizaba para llevar el registro de las personas a las que se les otorgaba un crédito, ya en la edad media”, se puede analizar que, por las actividades comerciales ocurridas, se estableció los primeros libros de cuentas de entidades bancarias y de clientes que se les daba un crédito.

La empresa Industrial AIR S.A.C es una empresa cajamarquina que viene creciendo en el mercado local hace más de 3 años y medio, con el giro de negocio de importación y exportación de productos.

En la actualidad la empresa Industrial AIR S.A.C, está teniendo dificultades en el área de créditos y cobranzas, esto se debe a que la entidad solo cuenta con tres colaboradores en dicha área, lo cual les dificulta para una buena evaluación de crédito, un buen control de los próximos pagos a vencer y/o vencidos y seguimiento a los clientes morosos; ya que cada procedimiento debe estar separado de acuerdo

a sus funciones de cada colaborador. La cual está presentando ineficiencias en la recuperación de sus cuentas por cobrar.

Ante la realidad dada, es necesario analizar la gestión de cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez de la empresa industrial AIR S.A.C de la ciudad de Cajamarca, año 2019.

1.2. Antecedentes

INTERNACIONALES

(Tirado, 2015) En su tesis “Las políticas de crédito y cobranzas y su incidencia en la liquidez de la fábrica de calzado Fadicalza.” Donde su objetivo principal fue determinar las políticas de crédito y cobranzas y su incidencia en la liquidez de la fábrica de calzado FADICVALZA para incrementar la eficiencia en la gestión crediticia. El autor concluyo que, la empresa no se basa a las políticas de créditos y cobranzas para la realización de sus operaciones, si no que actúan de manera empírica por el colaborador encargado de la administración.

(Cepeda, 2015) En su tesis titulada “Gestión De Compras Y Su Impacto En La Rentabilidad De La Empresa “Autofrenos Palacios” los autores tuvieron como objetivo general Analizar la gestión de compras y su impacto en la rentabilidad de la empresa Autofrenos Palacios con la finalidad de establecer procedimientos eficientes y mejorar el problema de inventarios, lo cual concluyeron que dicha empresa no cumple con una segregación de funciones ya que cualquier personal de dicha área

está involucrado en cada procedimientos y no tiene sus funciones claras, por otro lado la empresa no tiene planificado sus compras, por lo que actúa las compras del momento.

NACIONALES

(Ruiz, 2018) En su tesis “Gestión de Cuentas Por Cobrar y Su Influencia en la Liquidez de la Empresa Trade Fega s.a, Distrito Miraflores Año 2018”, donde el objetivo fue determinar si la gestión de cuentas por cobrar influye en liquidez de la empresa. Y concluyó que la gestión de cuentas por cobrar tiene relación con la liquidez de la empresa Trade Fega s.a.

(Loyola, 2016) En su tesis “Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de las empresas Comercializadoras de Agroquímicos en el Distrito de Trujillo, periodo 2016”. Donde el objetivo principal fue Establecer de qué manera la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de las empresas comercializadoras de agroquímicos en el Distrito de Trujillo. Concluyó que la gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de las empresas Comercializadoras de Agroquímicos debido a su carente política de créditos.

(Maicelo & Rodriguez, 2013) En su tesis denominada: “Gestión de las cuentas por cobrar y su efecto en la rentabilidad de las empresas de distribución en la ciudad de Huacho”, manifestaron que su problema de investigación fue analizar la forma en la que se llevaba a cabo el procedimiento de cobranza y qué era necesario para mejorar

el control aplicable de las transacciones de la empresa. Concluyeron que las medidas tomadas por la empresa para implementar la política de crédito y cobranza fueron deficientes y no pudieron obtener datos confiables ni mejorar la eficiencia operativa.

1.2.1. Definiciones Conceptuales

1.2.1.1. Concepto de Cuentas por cobrar

Según (Chavez & Hansen, 2012) manifestó: “Todo negocio necesita generar los ingresos suficientes para mantener estable su ciclo de operaciones, principalmente mediante la venta de sus inventarios y/o la prestación de servicios. Producto de ello en la actualidad casi todas las transacciones comerciales se caracterizan por hacerse a crédito. Cuando esta operación se efectúa, surge la contabilización de las cuentas por cobrar, confiando en que sus clientes les pagaran oportunamente y en condiciones normales” (p. 381).

Es decir, las cuentas por cobrar, representan operaciones provenientes de operaciones que realiza la empresa a partir de la venta de bienes y/o Servicio. Por lo consiguiente, la organización debe tener un buen registro de las operaciones.

(Madoño, 2019) manifiesta que “son registros y documentos exigibles que representan derechos por cobrar a corto y largo plazo provenientes de las operaciones diarias de la entidad,

otorgamiento de anticipos y créditos, o cualquier otra operación no habitual que generen efectivo en un vencimiento no mayor a un año o al periodo capitalista a corto o largo plazo” (p.262).

En algunos casos el registro de cuentas por cobrar que generan intereses en función de su fuente, ya sean ventas de bienes muebles o inmuebles da un alto porcentaje a su valor adquirido.

Según (Chavez & Hansen, NIIF para Pymes teoría y práctica, 2012) manifestó: “Todo negocio necesita generar los ingresos suficientes para mantener estable su ciclo de operaciones, principalmente mediante la venta de sus inventarios y/o la prestación de servicios. Producto de ello en la actualidad casi todas las transacciones comerciales se caracterizan por hacerse a crédito. Cuando esta operación se efectúa, surge la contabilización de las cuentas por cobrar, confiando en que sus clientes les pagaran oportunamente y en condiciones normales” (p. 381).

“Las cuentas por cobrar corresponden a las sumas de dinero que deben los clientes a una empresa a cambio de haber adquirido algún bien o servicio que se concedió a crédito” (Horne & Wachowics, 2010, pág. 254).

Las cuentas por cobrar corresponden al monto que el cliente se endeudo con por la empresa por obtener bienes o servicios otorgados por crédito.

1.2.1.2. Clasificación de las cuentas por cobrar

(Fierro, 2015) Señala que, “todo crédito entregado a tercero se constituye en cartera, que este se recupera mediante el cobro se podrá clasificar en: de cuentas por cobrar comerciales terceros, cuentas por cobrar comerciales relacionadas, cuentas por cobrar diversas terceras, cuentas por cobrar diversas relacionadas, estimación de cuentas de cobranza dudosas”.

1.2.1.3. Objetivos de cuentas por cobrar

“Consiste en registrar todas las operaciones originadas por deudas de los clientes, a través de facturas, letras, pagarés u otros documentos por cobrar provenientes de las operaciones comerciales de ventas de bienes o servicios, por lo tanto, la empresa debe registrar de una manera adecuada todos los movimientos referidos a estos documentos, ya que constituyen parte de su activo, y sobre todo debe controlar que estos no pierdan su formalidad para convertirse en dinero”. (Pinedo, 2013)

El objetivo de las cuentas por cobrar proviene del registro de las ventas realizadas y por consiguiente el cobro de este.

1.2.1.4. Administración de cuentas por cobrar

“La buena o mala administración de las Cuentas por Cobrar afecta directamente la liquidez de la empresa, ya que un cobro es el final del ciclo comercial donde se recibe la utilidad de una venta realizada y representa el flujo del efectivo generado por la operación general, además de ser la principal fuente de ingresos de la empresa base para establecer compromisos a futuro”. (Ettinger Richard, 2013, p. 460).

1.2.1.5. Gestión por cuentas por cobrar

Según los autores (Kumen, Werner, & Robert, 2001), otra tarea básica de la administración es esforzarse por combinar las experiencias de sucesos pasados con los presentes para el fortalecimiento de ésta y construir un mejor futuro para la organización ; esto le permitiría a la empresa aplicar los conocimientos de atraer, retener y desarrollar “el talento de la gente a su servicio (...), en procura de maximizar la convicción y la experiencia de sus colaboradores para colocarla al servicio de sus clientes y el mercado, como una manera de asegurar crecimiento sostenido de la empresa” (pp. 3-19); “toda actividad económica organizada para la producción, transformación, comercio,

circulación, administración o custodia de bienes y la prestación de servicios” (Código de Comercio Colombiano, pág. 25)

1.2.1.6. Políticas de crédito

Según (Noriega, 2011) “las políticas de crédito se refieren a la determinación de la selección del crédito, los estándares o procedimientos del crédito y las condiciones del crédito, en toda política crediticia deben establecerse ciertos parámetros como”:

- a) Procedimientos o estándares de crédito, o el riesgo máximo aceptable de las cuentas de crédito.
- b) Los términos de crédito que incluyen el plazo de tiempo durante el cual se concede el crédito, los porcentajes de descuento por pronto pago, si este existe.

1.2.1.7. La política de cobranza de la empresa.

Noriega (2011) manifiesta que “las políticas de cobranza son los procedimientos que la empresa usa para cobrar las cuentas vencidas y no pagadas. Un proceso de cobranza incluye el envío de notificaciones de cobro, llamadas telefónicas, facturación, cobros a través de una agencia externa o incluso demandas”.

1.2.1.8. Procedimientos o estándares de crédito

(Pinedo V. A., 2012) determina que “los procedimientos o estándares de crédito adecuados para una empresa, se basan prácticamente en la comparación de costos marginales (implícitos al implementar una nueva política de crédito), con las utilidades marginales provenientes del aumento en ventas. Los costos marginales incluyen costos de producción, de ventas, y de crédito”.

1.2.1.9. Políticas de cobranza

(Noriega, 2011) manifiesta que “las políticas de cobranza son los procedimientos que la empresa usa para cobrar las cuentas vencidas y no pagadas. Un proceso de cobranza incluye el envío de notificaciones de cobro, llamadas telefónicas, facturación, cobros a través de una agencia externa o incluso demandas”.

1.2.1.10. Morosidad

González (citado por Uceda & Villacorta, 2014) define que “la mora provoca en los acreedores un primer efecto perjudicial, al experimentar una falta de cobros que le puede llevar a situaciones de incapacidad de afrontar sus compromisos de pagos

(Otto, 2011) según el autor “la cartera pesada, por cuanto los clientes han incumplido su compromiso de pago; la morosidad

es consecuencia de una mala calificación del crédito, en cuanto a información, garantías y una pésima administración”.

1.2.2. Liquidez

Según los autores (Horne & Wachowicz, 2010) “de un valor se relaciona con la capacidad del poseedor de convertirlo en efectivo. Existen dos dimensiones de la bursatilidad: el precio alcanzado y la cantidad de tiempo requerido para vender el bien. Las dos se relacionan en que con frecuencia es posible vender un bien en un periodo corto si se hace suficiente concesión en el precio. Para instrumentos financieros, la bursatilidad se juzga en relación con la capacidad de vender un volumen significativo de valores en un periodo corto sin hacer una concesión significativa en el precio. Cuanto más comerciable es el valor, mayor es la capacidad de ejecutar una gran transacción cerca del precio cotizado. En general, cuanto menor es la bursatilidad de un valor, mayor rendimiento es necesario para atraer a los inversionistas. Por lo tanto, el diferencial de rendimiento entre los distintos valores con el mismo periodo de vencimiento no es sólo el resultado de las diferencias en el riesgo de incumplimiento, sino también de las diferencias en la bursatilidad”

En pocas palabras la liquidez es la capacidad de los activos de la empresa en convertirse en dinero rápidamente para que cumpla con sus obligaciones a corto plazo.

1.2.2.1. Razones de liquidez

“Las razones de liquidez se usan para medir la capacidad de una empresa para cumplir sus obligaciones a corto plazo. Comparan las obligaciones a corto plazo con los recursos disponibles a corto plazo (o actuales) para cumplir con esas obligaciones. A partir de estas razones se puede obtener un panorama de la solvencia de efectivo actual de una empresa y su capacidad para seguir siendo solvente en caso de adversidad”. (Horne & Wachowicz, Fundamentos de Administración Financiera, 2010)

1.2.2.1.1. Liquidez Corriente o General

“Los activos corrientes se dividen entre los pasivos corrientes. Indica la capacidad de una empresa para cubrir sus pasivos actuales con sus activos actuales”. (Horne & Wachowicz, Fundamentos de Administración Financiera, 2010)

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

1.2.2.1.2. Liquidez Rápida

Según los autores “Los activos corrientes menos los inventarios divididos entre los pasivos corrientes. Indica la capacidad de la empresa para pagar sus pasivos corrientes con sus activos de mayor liquidez” (Horne & Wachowicz, Fundamentos de Administración Financiera, 2010)

FÓRMULA	
Prueba Rápida=	$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$

1.2.2.2. Razones de Gestión

“Mide la velocidad a la que diversas cuentas se convierten en ventas o en efectivo, y su objetivo es evaluar la recuperación de la cartera, los pagos de los proveedores y el movimiento y niveles de los inventarios”.

Da a demostrar la eficiencia de las operaciones de la empresa.

Para **(Décaro, 2017)** “Mide la velocidad a la que diversas cuentas se convierten en ventas o en efectivo, y su objetivo es evaluar la recuperación de la cartera, los pagos de los proveedores y el movimiento y niveles de los inventarios”.

Da a demostrar la eficiencia de las operaciones de la empresa.

FÓRMULA	
Rotación de cuentas por cobrar =	$\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Cuentas por cobrar}}$

1.2.2.3. Riesgo de liquidez

Para (Gregorio Belaúnde, 2014) “Una primera definición corta sería la incapacidad para una organización de disponer de los fondos necesarios para hacer frente a sus obligaciones tanto en el corto plazo como en el mediano/largo plazo”

El riesgo de liquidez es la incapacidad que tiene la empresa para hacer frente a sus obligaciones e incluso a falta de está podría llegar a la quiebra.

1.3. Estados Financieros.

(Concha, 1998) Afirma que los estados financieros de una empresa proporcionan información de tal manera que al momento de analizarla, se tiene conocimiento de la magnitud de su nivel de gastos; de los flujos de la salida de dinero que deberá realizar en el futuro mediano o inmediato; del nivel de la inversión en maquinaria y sus fuentes de financiamiento; del resultado económico de la gestión de la empresa en un determinado período; de la estructura de las deudas con terceros; de la gestión de la gerencia y otros aspectos que influyen en las decisiones de los usuarios de dicha información financiera.

1.3.1. Estado de Situación Financiera

Según la NIIF para Pymes, en su pág. 18 define, La situación financiera de una entidad es la relación entre los activos, los pasivos y el patrimonio en una fecha concreta, tal como se presenta en el estado de situación financiera. Estos se definen como sigue:

1.3.1.1. Activo

Los beneficios económicos futuros de un activo son su potencial para contribuir directa o indirectamente, a los flujos de efectivo y de equivalentes al efectivo de la entidad. Esos flujos de efectivo pueden proceder de la utilización del activo o de su disposición.

1.3.1.2. Pasivo

Una característica esencial de un pasivo es que la entidad tiene una obligación presente de actuar de una forma determinada. La obligación puede ser una obligación legal o una obligación implícita. Una obligación legal es exigible legalmente como consecuencia de la ejecución de un contrato vinculante o de una norma legal. Una obligación implícita es aquella que se deriva de las actuaciones de la entidad, cuando:

- a) debido a un patrón establecido de comportamiento en el pasado, a políticas de la entidad que son de dominio público o a una declaración actual suficientemente específica, la entidad haya puesto de manifiesto ante terceros que está dispuesta a aceptar cierto tipo de responsabilidades; y
- b) como consecuencia de lo anterior, la entidad haya creado una expectativa válida, ante aquellos terceros con los que debe cumplir sus compromisos o responsabilidades.

1.3.1.3. Patrimonio

El Patrimonio es el residuo de los activos reconocidos menos los pasivos reconocidos. Se puede subclasificar en el estado de situación financiera. Por ejemplo, en una sociedad por acciones, las subclasificaciones pueden incluir fondos aportados por los

accionistas, las ganancias acumuladas y ganancias o pérdidas reconocidas directamente en patrimonio.

1.3.2. Estado de Resultados

(Tanaka, 2015) manifiesta que “el estado de resultados refleja la situación económica de la empresa y muestra tanto los ingresos como los egresos que esta realizó” (pág. 111).

1.3.2.1. Componentes del estado de resultados

1.3.2.1.1. Ventas

“Acumulan los ingresos por ventas de bienes y/o servicios inherentes a las operaciones del giro del negocio, desagregando las que corresponden a entidades relacionadas de las que corresponden a ventas a terceros (...)” (Ministerio de Economía y Finanzas, 2019)

1.3.2.1.2. Costos de ventas.

(Ministerio de Economía y Finanzas, 2019, pág. 178) “acumulan el costo de los bienes y/o servicios inherentes al giro del negocio, transferidos a título oneroso (...) distingue entre costos asociados a

ventas al exterior y ventas locales, así como ventas con entidades relacionadas y con terceros”.

1.3.2.1.3. Utilidad Bruta

(Finanzas, 2019, pág. 197) (...) resulta de la comparación de los ingresos por ventas, menos las devoluciones sobre ventas, descuentos, rebajas y bonificaciones concedidas, y menos las compras, distinguiendo entre el costo de compra al proveedor y los gastos vinculados con las compras (transporte, seguro, gastos y derechos de aduana, entre otros).

1.3.2.1.4. Gastos Administrativos

(Morales & Morales, Planeación Financiera, 2014) sostienen que “son todos aquellos gastos normales, que se incurre en el área de administración de la empresa (...) relacionados con el objetivo social del negocio empresarial y la función administrativa de la empresa” (p. 163).

Son las remuneraciones al personal de la empresa, como los pagos de alquiler y servicios básicos.

1.3.2.1.5. Gastos de Venta

(Morales & Morales, Planeación Financiera, 2014) manifiestan que, “gastos normales que se incurren en el área de ventas (o prestación de servicios) y la función de ventas de la empresa. Como, por ejemplo, las comisiones de los vendedores y los gastos de empaque de un almacén”.

Gastos que se producen en consecuencia de una venta de un bien y/o servicio.

1.3.2.1.6. Utilidad o pérdida del ejercicio

“Importe en soles de una organización, una vez que se deduce de los ingresos por ventas o prestación de servicios, sus costos y gastos operativos al final del ejercicio, imputables a la actividad principal o giro del negocio” (Morales & Morales, 2014)

Es la ganancia o pérdida que obtiene la empresa después de cumplir con sus obligaciones de operación y financiera.

1.4. Formulación del Problema

¿De qué manera la gestión de cuentas por cobrar tiene efecto en la liquidez de la empresa Industrial AIR S.A.C?

1.5. Objetivos

1.5.1. Objetivo general

¿Determinar cuáles son los efectos de la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Industrial AIR S.A.C.?

1.5.2. Objetivos específicos

- ✓ Determinar el efecto del procedimiento de selección de clientes en la empresa Industrial AIR S.A.C.
- ✓ Determinar el efecto del procedimiento de aprobación de créditos en la empresa Industrial AIR S.A.C.
- ✓ Determinar el efecto del procedimiento de cobranzas de las cuentas por cobrar en la empresa Industrial AIR S.A.C
- ✓ Determinar el efecto del procedimiento de cartera morosa en la empresa Industrial AIR S.A.C
- ✓ Determinar el efecto de la liquidez y la gestión de cuentas por cobrar a través de los indicadores financieros

1.6. Hipótesis

1.6.1. Hipótesis General

La gestión de las cuentas por cobrar afecta a la liquidez de la empresa Industrial AIR S.A.C. en la ciudad de Cajamarca para el año de 2019.

1.6.2. Hipótesis Específicos

H1: No se aplica el procedimiento de crédito y cobranzas adecuadamente lo que incide en la gestión de cuentas por cobrar de la empresa Industrial AIR S.A.C.

H2: No se aplica la gestión de cuentas por cobrar adecuadamente lo que incide en la liquidez de la empresa Industrial AIR S.A.C

CAPÍTULO II. METODOLOGÍA

2.1. Tipo de Investigación

Investigación Pura o Básica. “La investigación pura recibe también el nombre de básica o fundamental, se basa en un contexto teórico y su propósito fundamental consiste en desarrollar una teoría mediante el descubrimiento de amplias generalizaciones o principios. Se vale del muestreo con el fin de extender sus descubrimientos más allá del fenómeno que se estudia. Presta poca atención a la aplicación de sus descubrimientos por considerar que esto le corresponde a otra persona” (Perez, s.f.).

En esta investigación se utilizará la investigación básica ya que por lo cual analizaremos los conocimientos teóricos directamente en sus posibles aplicaciones o consecuencias prácticas donde se determinará la gestión de cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez

2.2. Diseño de investigación

2.2.1. No experimental.

“Podría definirse como la investigación que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, se trata de estudios donde no hacemos variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables. Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal como se dan en su contexto

natural, para posteriormente analizarlos” (Hérmndez, Fernández, & Baptista, 2010).

Se utilizará un diseño no experimental porque no se hará variar de manera intencional las variables de estudio.

2.2.2. Transeccional o transversal.

“Los diseños de investigación transeccional o transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. Es como tomar una fotografía de algo que sucede” (Hérmndez, Fernández, & Baptista, 2010).

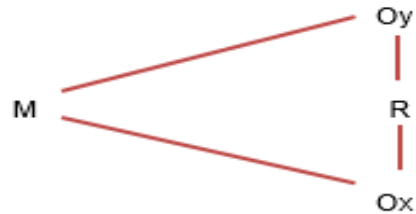
Se recopilará información en un solo momento.

2.2.3. Explicativa.

Según los autores (Hérmndez, Fernández, & Baptista, 2010) manifiestan que, “Está dirigido a responder por las causas de los eventos y fenómenos físicos o sociales. Se enfoca en explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se manifiesta, o por qué se relacionan dos o más variables”.

Como su nombre lo indica, su interés se centra en explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se manifiesta, o por qué se relacionan dos o más variables (Hernandez, 2014).

Describiremos la relación entre las variables de estudio.



Donde:

M: Muestra.

O: Observación de cada
variable.

x: Gestión de Cuentas por
cobrar

y: Liquidez.

R: Relación de las variables.

2.3. Variables de estudio

2.3.1. Independiente.

Gestión de cuentas por cobrar.

2.3.2. Dependiente.

Liquidez

2.4. Población y Muestra

2.4.1. Unidad de estudio

La empresa Industrial AIR S.A.C.

2.4.2. Población

Área de contabilidad de la empresa Industrial AIR S.A.C

2.4.3. Muestra

Tres colaboradores del área de contabilidad de la empresa Industrial AIR S.A.C

2.5. Técnicas instrumentos de recolección y análisis de datos

2.5.1. Técnicas

2.5.1.1. Cuestionario.

Según el autor (Hérmendez, Fernández, & Baptista, 2010) “un cuestionario obedece a diferentes necesidades y a un problema de investigación, lo cual origina que en cada estudio el tipo de preguntas sea distinto. Algunas veces se incluyen tan sólo preguntas cerradas, otras ocasiones únicamente preguntas abiertas, y en ciertos casos ambos tipos de preguntas”.

El cuestionario consta de un conjunto de preguntas relacionadas con una o más variables a medir.

2.5.1.2. Observación

Lo que sabemos es que debemos observar y anotar todo lo que consideremos pertinente y el formato puede ser tan simple como una hoja dividida en dos, un lado donde se registran las anotaciones descriptivas de la observación y otra las

interpretativas (Cuevas, 2009)

Para los autores (Hérmendez, Fernández, & Baptista, 2010) manifiestan que “en una investigación se pueden combinar técnicas cuantitativas y cualitativas para recabar información, que impliquen

cuestionarios, observaciones y entrevistas. Pero, a nivel ontológico y epistemológico, no es posible mezclar los enfoques, puesto que los planteamientos, en cuanto a la visión de ciencia y la relación con el objeto de estudio, son muy divergentes”.

Se realizó esta técnica con los datos de la empresa para analizar la liquidez de la empresa.

2.5.2. Instrumentos

Encuesta: Para los autores (Hérmendez, Fernández, & Baptista, 2010) manifiestan que: “Un instrumento confiable de medición es aquel que registran toda información que han sido observados que representan fehacientemente las teorías o variables que el investigador propone” (p.200).

Se utilizaron preguntas a través de encuesta, lo que permitió recolectar información de manera confiable.

Ficha de Observación: Se realizó esta técnica con los datos de la empresa para analizar la liquidez de la empresa.

Para la medición de recolección de los datos se utilizó la escala de Likert.

1. Nunca 2. Casi nunca 3. A veces 4. Casi siempre 5. Siempre

Se utilizó la escala de medición Alpha de Cronbach para medir la confiabilidad del instrumento de las preguntas propuestas.

Tabla 1 *Escala de Medición Alpha de Cronbach*

Rangos	Magnitud
0,81 a 1,00	Muy Alta
0,61 a 0,80	Alta
0,41 a 0,60	Moderada
0,21 a 0,40	Baja
0,01 a 0,20	Muy Baja

Fuente : Paula Elosua Oliden y Bruno D. Zambo

Universidad del Pais de Vasco y University of British Columbia (Colombia)

Fórmula

$$\alpha = \frac{K}{K-1} \left[1 - \frac{\sum Vi}{Vt} \right]$$

Fuente : Paula Elosua Oliden y Bruno D. Zambo

Universidad del Pais de Vasco y University of British Columbia (Colombia)

Tabla 2. *Alfa de Cronbach, 10 preguntas*

# de preguntas	Alfa de Cronbach

Fuente : Paula Elosua Oliden y Bruno D. Zambo

Universidad del Pais de Vasco y University of British Columbia (Colombia)

2.6. Procedimientos

Visitamos la empresa Industrial AIR S.A.C, para solicitar información útil de sus estados financieros (Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados); se realizó una encuesta a los colaboradores del área de contabilidad relacionado a las variables de estudio, una vez obtenido la información recolectada se procedió al procesamiento de datos, para luego llegar a las conclusiones y recomendaciones.

CAPÍTULO III. RESULTADOS

Tabla 3

Pregunta 1. ¿Cree usted que la falta de planificación de las cuentas por cobrar afecta a la liquidez de la empresa?

PREGUNTA N° 1	TOTAL DE ENCUESTADOS	%
¿Cree usted que la falta de planificación de las cuentas por cobrar afecta a la liquidez de la empresa?		
Nunca		
Casi Nunca		
A veces		
Casi Siempre	1	33%
Siempre	2	67%
TOTAL	3	100%

Fuente: Elaboración Propia

Figura 1

Pregunta 1. ¿Cree usted que la falta de planificación de las cuentas por cobrar afecta a la liquidez de la empresa?



Nota: Según la tabla 3 y la figura 1 de los colaboradores encuestados, dos contestaron que casi siempre lo que representa un 33%, y un siempre que representa un 67%, que la planificación de cuentas por cobrar afecta a la liquidez de la empresa Industrial AIR S.A.C.

Tabla 4

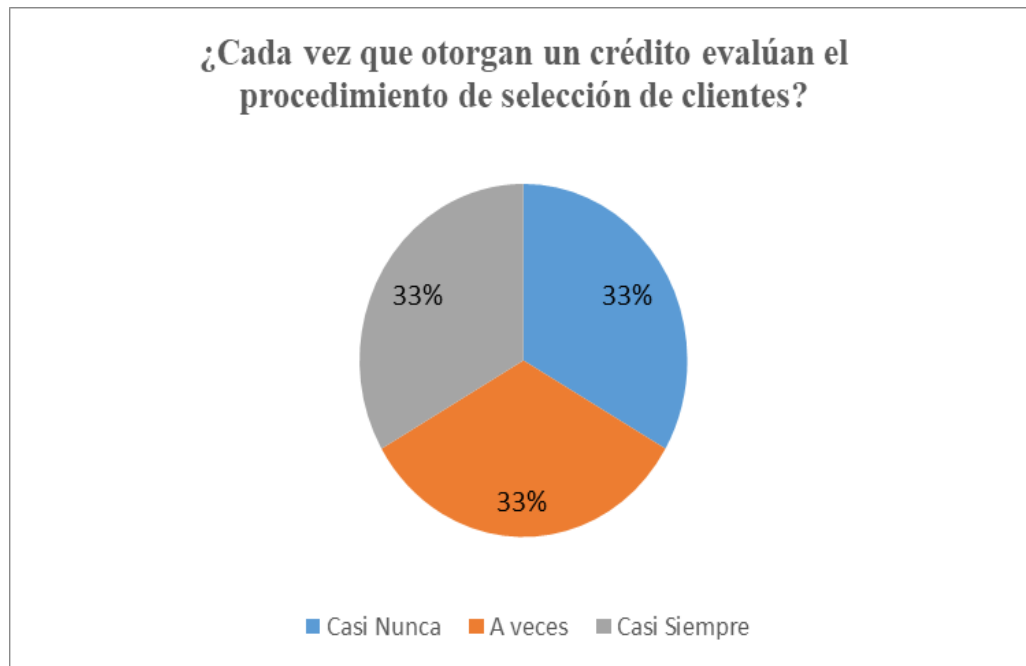
Pregunta 2. ¿Cada vez que otorgan un crédito evalúan el procedimiento de selección de clientes?

PREGUNTA N° 2	TOTAL DE ENCUESTADOS	%
¿Cada vez que otorgan un crédito evalúan el procedimiento de selección de clientes?		
Nunca	1	33%
Casi Nunca	1	33%
A veces	1	33%
Casi Siempre		
Siempre		
TOTAL	3	100%

Fuente: Elaboración Propia

Figura 2

Pregunta 2. ¿Cada vez que otorgan un crédito evalúan el procedimiento de selección de clientes?



Nota: Según la tabla 4 y la figura 2 de los colaboradores encuestados, cada uno contestó que casi nunca, a veces y casi siempre no evalúan el otorgamiento de crédito lo que representa un 33%.

Tabla 5

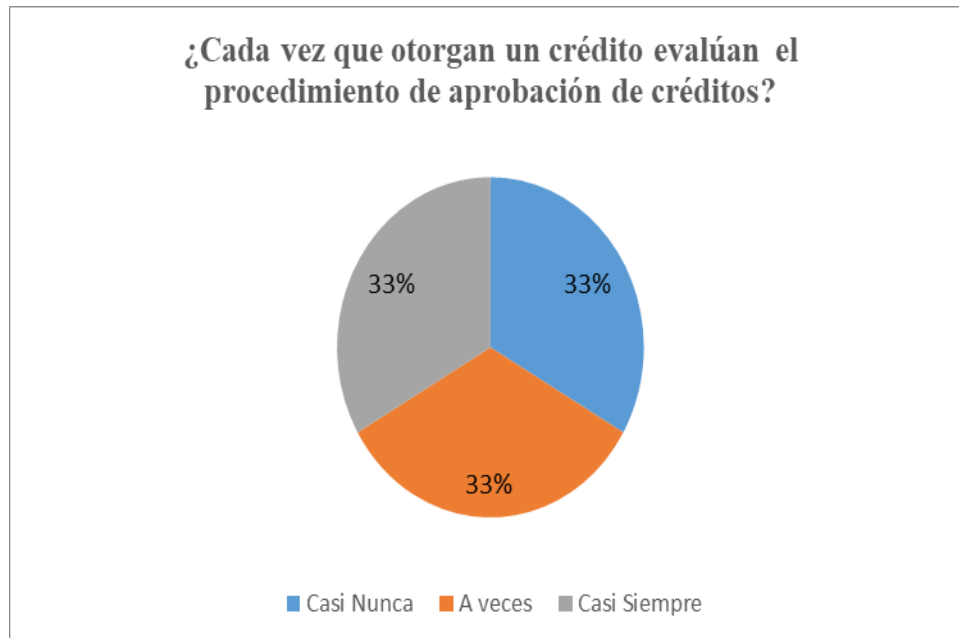
Pregunta 3. ¿Cada vez que otorgan un crédito evalúan el procedimiento de aprobación de créditos?

PREGUNTA N° 3	TOTAL DE ENCUESTADOS	%
¿Cada vez que otorgan un crédito evalúan el procedimiento de aprobación de créditos?		
Nunca	1	33%
Casi Nunca	1	33%
A veces		
Casi Siempre		
Siempre	1	33%
TOTAL	3	100%

Fuente: Elaboración Propia

Figura 3

Pregunta 3. ¿Cada vez que otorgan un crédito evalúan el procedimiento de aprobación de créditos?



Nota: La tabla 5 y la figura 3 de los colaboradores encuestados, cada uno contestó que casi nunca, a veces y siempre no evalúan el otorgamiento de crédito lo que representa un 33%.

Tabla 6

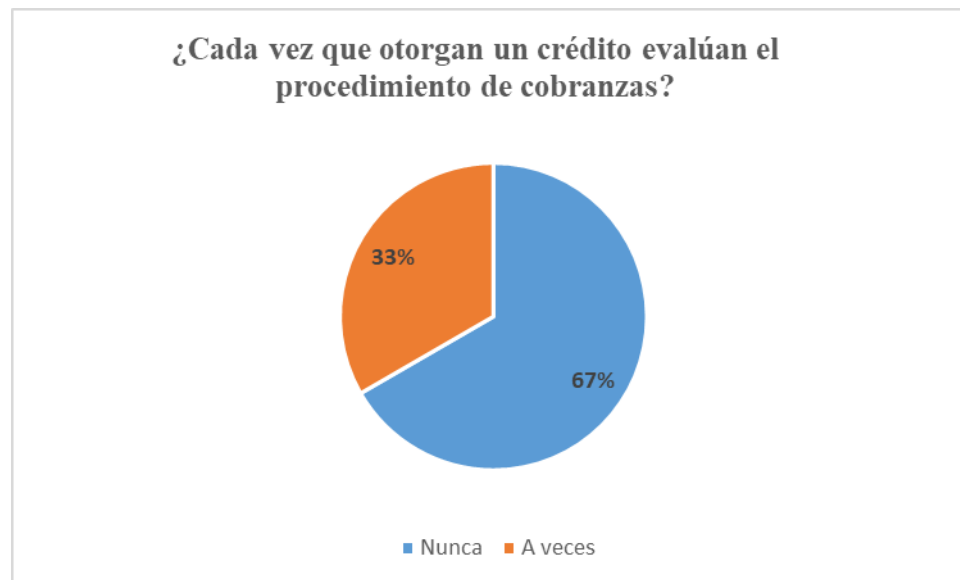
Pregunta 4. ¿Cada vez que otorgan un crédito evalúan el procedimiento de cobranzas?

PREGUNTA N° 4	TOTAL DE ENCUESTADOS	%
¿Cada vez que otorgan un crédito evalúan el procedimiento de cobranzas?		
Nunca	2	67%
Casi Nunca		
A veces	1	33%
Casi Siempre		
Siempre		
TOTAL	3	100%

Fuente: Elaboración Propia

Figura 4

Pregunta 4. ¿Cada vez que otorgan un crédito evalúan el procedimiento de cobranzas?



Nota: De la tabla 6 y la figura 4 los colaboradores encuestados, casi nunca representa un 67% y casi siempre representa el 33% que significa que no evalúan el procedimiento de cobranzas lo que representa un 33%.

Tabla 7

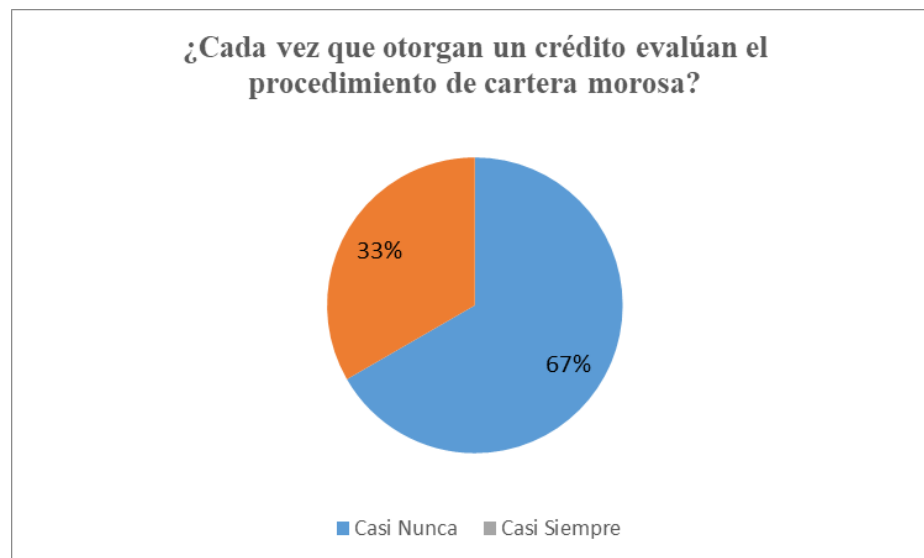
Pregunta 5. ¿Cada vez que otorgan un crédito evalúan el procedimiento de cartera morosa?

PREGUNTA N° 5	TOTAL DE ENCUESTADOS	%
¿Cada vez que otorgan un crédito evalúan el procedimiento de cartera morosa?		
Nunca	2	67%
Casi Nunca		
A veces	1	33%
Casi Siempre		
Siempre		
TOTAL	3	100%

Fuente: Elaboración Propia

Figura 5

Pregunta 5. ¿Cada vez que otorgan un crédito evalúan el procedimiento de cartera morosa?



Nota: La tabla 7 y la figura 5 los colaboradores encuestados, cierto porcentaje de 67% contestó que casi nunca y casi siempre un 33% no evalúan el procedimiento de morosidad un 33%.

Tabla 8

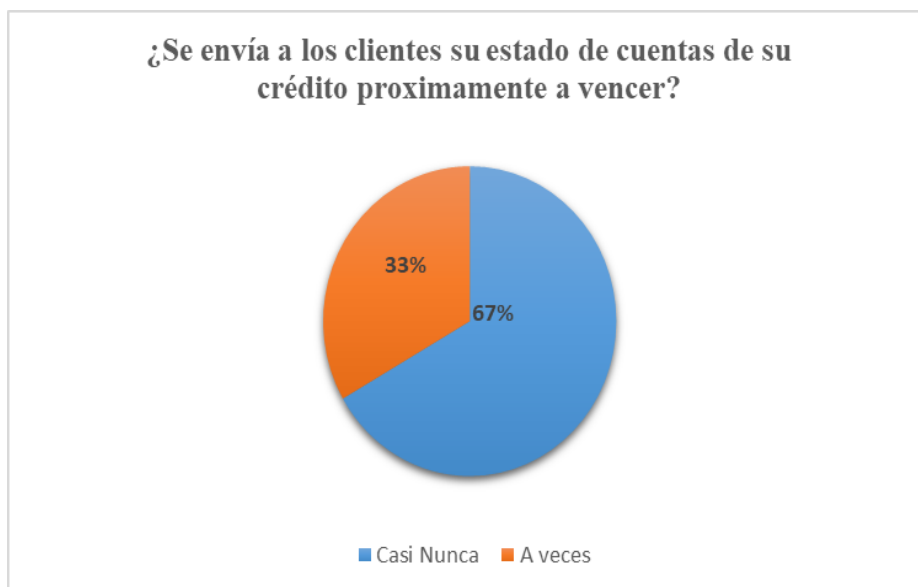
Pregunta 6. ¿Se envía a los clientes su estado de cuenta de su crédito próximamente a vencer?

PREGUNTA N° 6	TOTAL DE ENCUESTADOS	%
¿Se envía a los clientes su estado de cuenta de su crédito próximamente a vencer?		
Nunca		
Casi Nunca	2	67%
A veces	1	33%
Casi Siempre		
Siempre		
TOTAL	3	100%

Fuente: Elaboración Propia

Figura 6

Pregunta 6. ¿Se envía a los clientes su estado de cuenta de su crédito próximamente a vencer?



Nota: La tabla 8 y la figura 6 muestra el 67% casi nunca y el 33% a veces se envía el estado de cuenta al cliente deudor.

Tabla 9

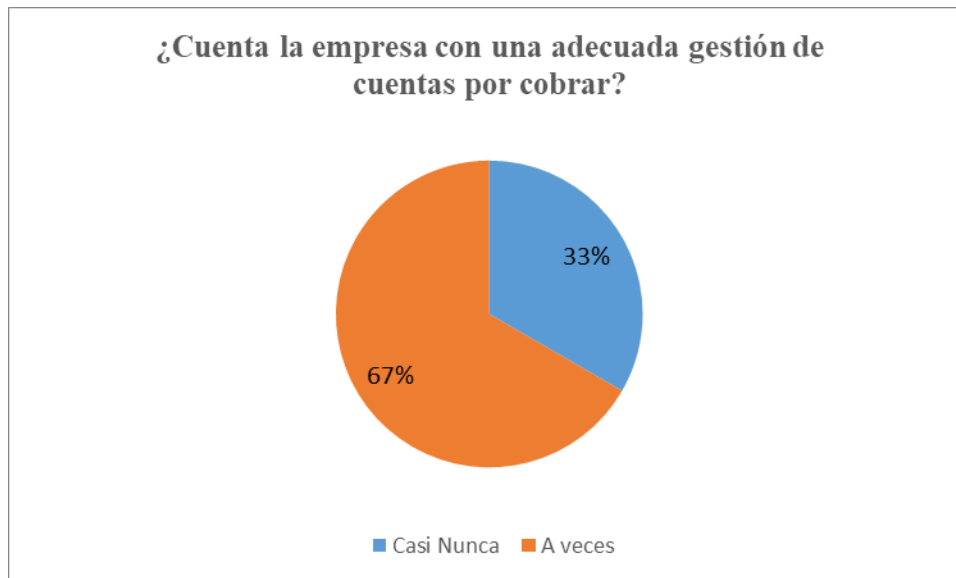
Pregunta 7. ¿Cuenta la empresa con una adecuada gestión de cuentas por cobrar?

PREGUNTA N° 7	TOTAL DE ENCUESTADOS	%
¿Cuenta la empresa con una adecuada gestión de cuentas por cobrar?		
Nunca	1	33%
Casi Nunca	2	67%
A veces		
Casi Siempre		
Siempre		
TOTAL	3	100%

Fuente: Elaboración Propia

Figura 7

Pregunta 7. ¿Cuenta la empresa con una adecuada gestión de cuentas por cobrar?



Nota: La tabla 9 y la figura 7 muestra que, de los colaboradores encuestados, el 67% a veces y el 33% a casi nunca, la empresa cuenta con una gestión de cuentas por cobrar.

Tabla 10

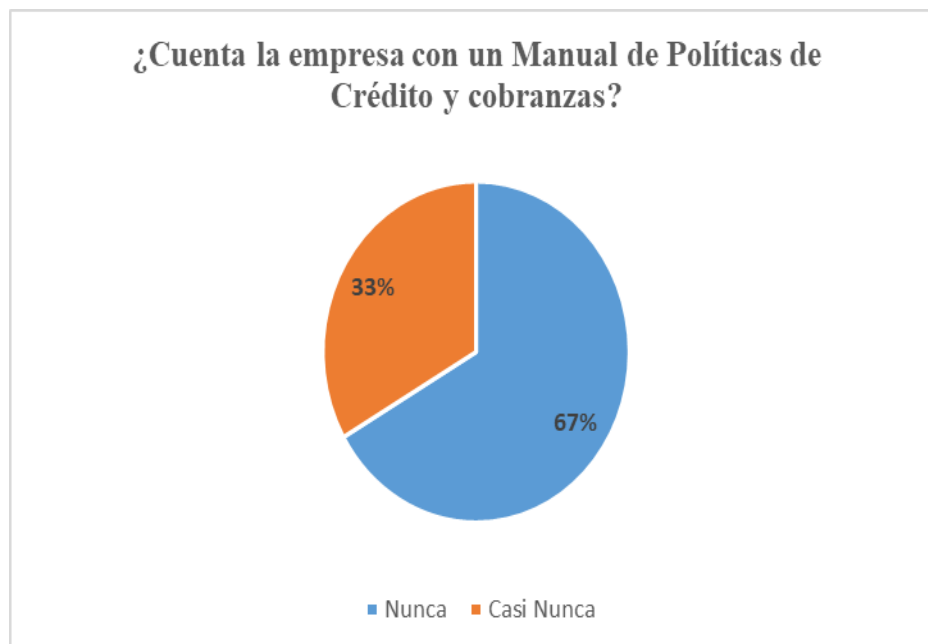
Pregunta 8. ¿Cuenta la empresa con un Manual de Políticas de crédito y cobranzas?

PREGUNTA N° 8	TOTAL DE ENCUESTADOS	%
¿Cuenta la empresa con un Manual de Políticas de crédito y cobranzas?		
Nunca	2	67%
Casi Nunca	1	33%
A veces		
Casi Siempre		
Siempre		
TOTAL	3	100%

Fuente: Elaboración Propia

Figura 8

Pregunta 8. ¿Cuenta la empresa con un Manual de Políticas de crédito y cobranzas?



Nota: La tabla 10 y la figura 8 muestra de los colaboradores encuestados, cierto porcentaje de 33% casi nunca y 67% casi nunca siguen un manual de políticas de crédito y cobranzas.

Tabla 11

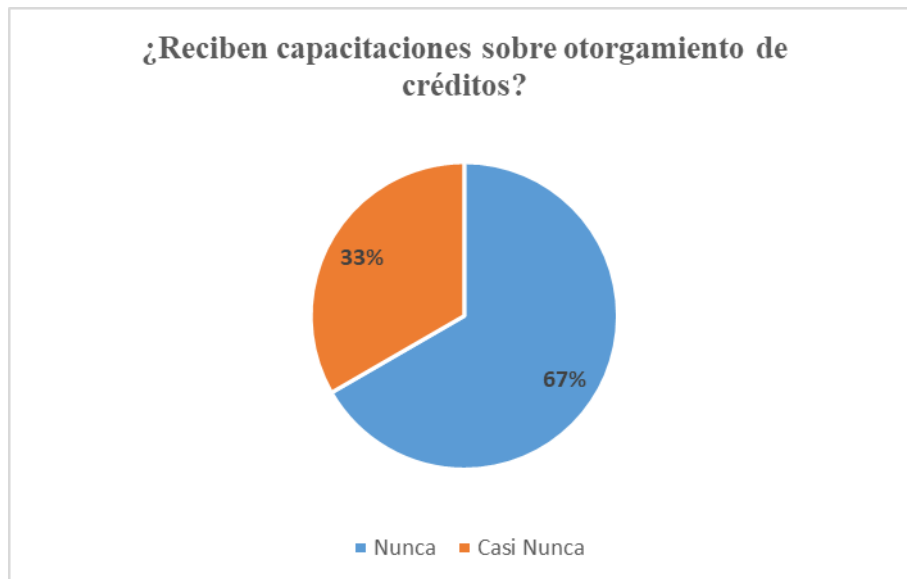
Pregunta 9. ¿Reciben capacitaciones sobre otorgamientos de créditos?

PREGUNTA N° 9	TOTAL DE ENCUESTADOS	%
¿Reciben capacitaciones sobre otorgamientos de créditos?		
Nunca	2	67%
Casi Nunca	1	33%
A veces		
Casi Siempre		
Siempre		
TOTAL	3	100%

Fuente: Elaboración Propia

Figura 9

Pregunta 9. ¿Reciben capacitaciones sobre otorgamientos de créditos?



Nota: Tal como muestra la tabla 11 y la figura 9 un 33% de nunca y un 67% de casi nunca los colaboradores de la empresa Industrial AIR S.A.C reciben capacitaciones de otorgamientos de créditos.

Tabla 12

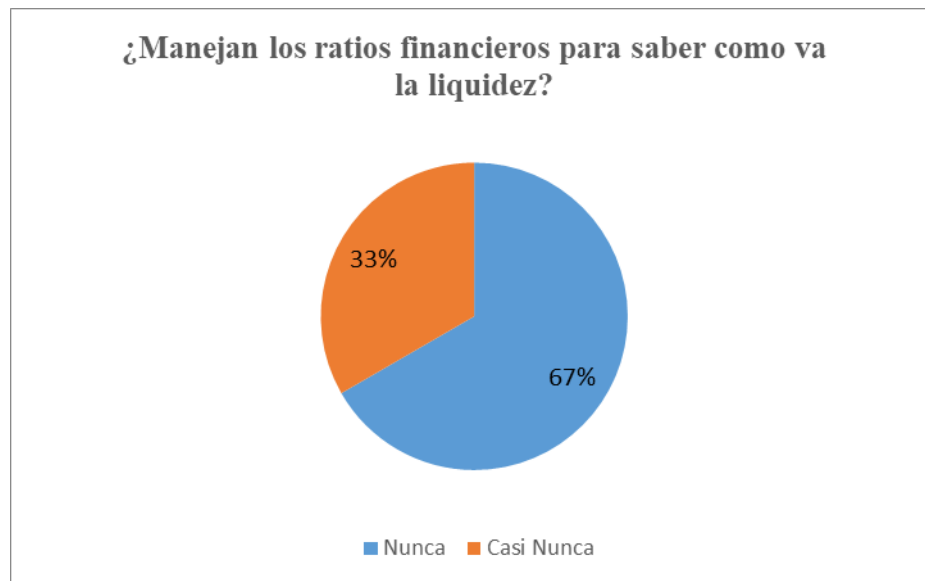
Pregunta 10. ¿Manejan las ratios financieras para saber cómo va la liquidez?

PREGUNTA N° 10	TOTAL DE ENCUESTADOS	%
¿Manejan los ratios financieros para saber como va la liquidez?		
Nunca	2	67%
Casi Nunca		
A veces	1	33%
Casi Siempre		
Siempre		
TOTAL	3	100%

Fuente: Elaboración Propia

Figura 10

Pregunta 10. ¿Manejan las ratios financieras para saber cómo va la liquidez?



Nota: Tal como muestra la tabla 12 y la figura 10 de los colaboradores encuestados cierto porcentaje de 33% respondió que nunca y un 67% casi nunca usan los indicadores financieros para medir la liquidez de la empresa Industrial AIR S.A.C.

Tabla 13

Recopilación de respuestas de la encuesta aplicada.

	ITEM (PREGUNTAS)										Varianza
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Colaborador 1	5	1	2	1	1	2	1	1	1	1	16
Colaborador 2	4	4	1	3	1	2	2	1	1	1	20
Colaborador 3	5	3	5	1	3	3	2	2	2	3	29
Varianza	0.22222	1.55556	2.88889	0.88889	0.88889	0.222	0.222	0.2222	0.2222	0.88889	

Fuente: Elaboración Propia

$$\alpha = \frac{K}{K-1} \left[1 - \frac{\sum Vi}{Vt} \right]$$

Aplicación de la Fórmula	
α Alfa =	0.802005013
K(n° de preguntas) =	10
Vi (varianza de cada pregunta) =	8.222222222
Vt(Varianza total) =	29.55555556

Tabla 14

Alfa de Cronbach, Preguntas 10

# de preguntas	Alfa de Cronbach
10	0.802005013

Fuente: Elaboración Propia

Nota: El coeficiente de Alfa de Cronbach según los cálculos se ha obtenido una magnitud ALTA, lo que representa una mayor confianza en la investigación y es confiable el instrumento de medición y tiene consistencia.

Tabla 15

Liquidez

FICHAS DE OBSERVACIÓN PARA EVALUAR LA LIQUIDEZ							
PERIODO: Del 01-01-2019 al 31-12-2019		ÁREA:		Contabilidad			
RATIOS DE LIQUIDEZ							
FÓRMULA	Liquidez General o Razón Corriente		Liquidez Prueba Ácida		Razón de Gestión		Días de cobranzas
	Liquidez General = Activo Corriente/Pasivo Corriente		Prueba Ácida = Activo Corriente - Inventario / Pasivo Corriente		Razón de Gestión = ventas Netas /Cuentas por cobrar		DC= 365 / RG
AÑO 2019	Activo corriente =	137,346	Activo corriente	137,346	Ventas Netas =	215,476	365
	Pasivo corriente =	281,282	Inventarios	35,200	Cuentas por cobrar =	77,704	2.77
			Pasivo corriente	281,282			
RESULTADO	0.49		0.36		2.77		132

Fuente: Elaboración Propia

Nota:

Interpretación de Liquidez General:

La liquidez es óptima si es mayor a 1.

La empresa AIR SAC, tiene una liquidez general de 0.49%; es decir, que tiene una solvencia inadecuada para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo.

Interpretación de Prueba Ácida:

Es óptima si es mayor a 0.5 y 1.

La empresa AIR SAC, tiene un 0.36%; es decir, que no tiene la capacidad para responder a sus obligaciones de corto plazo con sus activos corrientes.

Interpretación de Razón de Gestión

La empresa AIR SAC, para el año 2019 convirtió sus créditos a efectivo en un promedio de 132 días.

CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

4.1. Discusión

- (Cepeda, 2015) En su tesis titulada “Gestión De Compras Y Su Impacto En La Rentabilidad De La Empresa “Autofrenos Palacios” tuvieron como objetivo general Analizar la gestión de compras y su impacto en la rentabilidad de la empresa Autofrenos por lo que afirman que la empresa necesita una planificación estratégica, donde tenga establecido la misión y la visión a donde se proyecta la entidad, las segregaciones de funciones que cada empleado debe realizar para el adecuado funcionamiento de la gestión de cuentas por cobrar y reducir los equivocaciones. Por otro lado, en la empresa Industrial AIR S.A.C nos damos cuenta de la falta de evaluaciones del procedimiento de crédito y cobranzas lo que dificulta la gestión de cuentas por cobrar ya que este se recuperaría en 132 días en realizarse en efectivo la deuda lo que incide en la liquidez de la empresa.
- (Tirado, 2015) En su tesis “Las políticas de crédito y cobranzas y su incidencia en la liquidez de la fábrica de calzado Fadicalza.” Donde su objetivo principal fue determinar las políticas de crédito y cobranzas y su incidencia en la liquidez de la fábrica de calzado FADICVALZA para incrementar la eficiencia en la gestión crediticia, por lo que afirman que si se tuviera un manual de políticas de crédito y cobro generaría un mayor control de las cuentas por cobrar. En la empresa AIR S.A.C la falta de este Manual de crédito y cobranzas, afecta a la empresa ya que actúan de manera empírica al hacer las evaluaciones

del procedimiento de crédito y cobranzas, lo que ocasiona la disponibilidad de dinero para afrontar sus obligaciones a corto plazo

- Según los autores (Horne & Wachowicz, 2010) la liquidez da un valor significativo en convertirlo en efectivo, por lo que la liquidez general de la empresa da un porcentaje de 0.49 lo que da a demostrar que tiene una solvencia inadecuada para hacerse cargo de sus obligaciones de corto plazo y un ratio de gestión que da como resultado inadecuado ya que la empresa para convertirlo el crédito en efectivo demora 132 días

De acuerdo a las hipótesis específicas determinamos que:

- H1: De acuerdo con el análisis de las tablas presentadas en base a la encuesta se puede observar que los procedimientos de créditos y cobranzas, no se aplica adecuadamente al otorgar un crédito a un cliente, debido a que carecen de un Manual de Políticas de Crédito y Cobranzas; por lo que incide positivamente en la gestión de cuentas por cobrar.
- H2: De acuerdo a la investigación realizada una mala gestión de cuentas por cobrar incide positivamente en la liquidez de la empresa, ya que al medir los indicadores financieros nos sale una liquidez general de 0.49%, lo que significa que la empresa no tiene solvencia para cubrir sus compromisos; una prueba acida de 0.36%, quiere decir que la empresa no tiene la capacidad suficiente para hacer frente a sus

obligaciones de corto plazo y un ratio de gestión que la empresa para convertir sus créditos en efectivo demora un promedio de 132 días.

De las hipótesis específicas comprobadas podemos decir que la hipótesis general ha sido comprobada, debido al análisis de sus objetivos específico.

De la aceptación de las hipótesis específicas podemos deducir que la hipótesis general ha sido verificada y aceptada en este estudio, lo que se debe al análisis de los objetivos específicos.

4.2. Conclusiones

- Se llegó a la conclusión que la empresa Industrial AIR S.A.C no hace la evaluación en el procedimiento de selección de clientes, la cual afecta a la liquidez de empresa ya que se debe hacer una evaluación verificando cuidadosamente la información proporcionada.
- Se llegó a la conclusión que la empresa Industrial AIR S.A.C no hace la evaluación de aprobación de créditos, la cual afecta a la liquidez de la empresa ya que no verifican si el cliente figura ROJO en el sistema de entidades bancarias, no evalúan la rentabilidad y solvencia de sus estados financieros.
- Se llegó a la conclusión que la empresa Industrial AIR S.A.C no hace la evaluación del procedimiento de cobranzas, la cual afecta a la liquidez, ya que los colaboradores de la empresa no envían a sus clientes sus estados de cuentas próximamente a vencer, de tal modo no hacen el seguimiento a sus clientes.

- Se llegó a la conclusión que la empresa Industrial AIR S.A.C no hace la evaluación del procedimiento de cartera morosa, la cual afecta a la liquidez, ya que los colaboradores de la empresa no presionan al cliente deudor.
- De las conclusiones dadas de los cuatro procesos de crédito y cobranzas y con las encuestas verificadas de cada colaborador, se pudo apreciar que la empresa Industrial AIR S.A.C, no cuenta con un Manual de políticas de créditos y cobranzas, no reciben capacitaciones, por tal motivo es que el área de contabilidad carece las evaluaciones de los procedimientos y actúan de manera empírica.
- Debido a la falta de un manual de políticas de crédito y cobranzas la liquidez de la empresa se ve afecta, ya que tenemos como liquidez general un 0.49; es quiere decir que la empresa tiene una solvencia inadecuada para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo; un porcentaje de prueba rápida de 0.36% que no tiene la capacidad para responder a sus obligaciones de corto plazo con sus activos corrientes y de razón de gestión la empresa convierte sus créditos a efectivo en un promedio de 132 días.

REFERENCIAS

Arevalo, L., & Llanos, S. (2018). "INCIDENCIA DE LA GESTIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA GRIFOS CAJAMARCA S.A.C. DE LA CIUDAD DE CAJAMARCA, AÑO 2017". Cajamarca, Perú.

Bolten, M. (2010). *Análisis Financiero de las cuentas por cobrar y pagar*. Bogotá: Lexusnet.

Bravo, M., & Alex, S. (2007). *Contrato Modernos empresariales*. Lima: FECAT.

Cepeda, L. (2015). "GESTIÓN DE COMPRAS Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA "AUTOFRENOS PALACIOS". Ambato, Ecuador. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/17512/1/T3059i.pdf>

Chavez, L., & Hansen, M. (2012). *NiIF para Pymes teoría y práctica* (1 ed.). Hansen y Holm &Co.

Código de Comercio Colombiano. (s.f.). 25.

Concha, P. (1998). *Evaluación de Estados Financieros*. Lima, Perú. Obtenido de <https://core.ac.uk/download/pdf/84613093.pdf>

Cuevas. (2009). Obtenido de https://castillodcuire.files.wordpress.com/2017/05/cap_14_analisis_datos_cualitativos_sampieri.pdf

Décaro, L. (2017). *Razones Financieras*.

Fierro, M. (2015). *Contabilidad de activos con enfoque NIIF para las pymes*. (E. Ediciones, Ed.)

Finanzas, M. d. (2019). *MEF*. Obtenido de
https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/documentac/PCGE_2019.pdf

Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2012). *Principios de Administración Financiera*. (D. edición, Ed.) Mexico:
Pearson Educación.

Gregorio Belaúnde. (2014). Riesgo de Liquidez. *Diario Gestión*. Obtenido de
<https://gestion.pe/blog/riesgosfinancieros/2012/10/el-riesgo-de-liquidez.html/>

Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2010). *Metodología de la Investigación* (Quinta Edición ed.).
Mexico: McGRAW-HILL. Obtenido de
https://www.esup.edu.pe/descargas/dep_investigacion/Metodologia%20de%20la%20investigaci%C3%B3n%205ta%20Edici%C3%B3n.pdf

Horne, J. V., & Wachowics, J. (2010). *Fundamentos de la Administración Financiera* (Décimotercera ed.).
Mexico: Pearson. Obtenido de
<https://catedrafinancierags.files.wordpress.com/2014/09/fundamentos-de-administracion-financiera-13-van-horne.pdf>

Kumen, J., Werner, M., & Robert, K. T. (2001). *Introducción a la contabilidad administrativa* (Pearson Educación de Colombia Ltda. ed.). Bogotá.

Loyola, C. (2016). Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de las empresas Comercializadoras de Agroquímicos en el Distrito de Trujillo, periodo 2016". Trujillo, Perú.

Madoño, M. (2019). *Administración financiera del circulante*. México: La Patria.

Maicelo, D., & Rodriguez, G. (2013). Gestión de cuentas por cobrar y su efecto en la rentabilidad de las empresas de distribución en la ciudad de Huacho. Huacho, Perú.

Ministerio de Economía y Finanzas. (2019). *MEF*. Obtenido de MEF:
https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/documentac/PCGE_2019.pdf

Ministerio de Economía y Finanzas. (2019). *Ministerio de Economía y Finanzas*. Obtenido de Ministerio de Economía y Finanzas

Morales, A., & Morales, J. (2014). *Planeación Financiera* (Primera Edición Book ed.). Mexico: Grupo Editorial Patria. Obtenido de https://books.google.com.pe/books?id=SdvhBAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false

Morales, A., & Morales, J. (2014). *Planeación Financiera*. (G. E. Patria, Ed.) Mexico. Obtenido de https://books.google.com.pe/books?id=SdvhBAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false

Morales, A., & Morales, J. (2014). *Planeación Financiera*. (Patria, Ed.) Mexico.

Payano, W. (19 de Febrero de 2010). *La Contabilidad en Grecia Antigua*. Obtenido de <http://payano-unpocodetodo.blogspot.com/2010/02/por-wilton-payano-resulta-un-tanto.html>

Perez, E. (s.f.). Obtenido de <https://sites.google.com/site/proyectos1eduardoperez/investigacion>

Pinedo, V. (2013). *GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA CONTRATISTA CORPORACION PETROLERA S.A.C_AÑO 2012, LIMA-PERU*. Lima, Perú.

Pinedo, V. A. (2012). En sus tesis "Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa contratista Corporación Petrolera S.A.C _ año 2012".

Ruiz, Y. (2018). *Gestión de cuentas por cobrar y su Influencia en la liquidez de la empresa Trade Fega S.A*. Lima, Perú.

Tanaka, G. (2015). *Contabilidad y Análisis Financiero* (1° ed. ed.). Lima, Perú: Fondo Editorial PUCP.

Tirado, M. (2015). *Las Políticas de Crédito y cobranza y su incidencia en la liquidez de la fábrica de calzado Fadicalza*. Ambato, Ecuador. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/18293/1/T3214e.pdf>

ANEXOS

Anexo 1 Matriz de Operacionalización de Variables.

MATRIZ DE OPERALIZACIÓN				
VARIABLE 1	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENCIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES
Gestión de cuentas por cobrar	Según los autores (Kumen, Werner, & Robert, 2001) , otra tarea básica de la administración es esforzarse por combinar las experiencias de sucesos pasados con los presentes para el fortalecimiento de está y construir un mejor futuro para la organización ; esto le permitiría a la empresa aplicar los conocimientos de atraer, retener y desarrollar “el talento de la gente a su servicio (...).	La presente investigación será mediante los procesos de las cuentas por cobrar de la empresa.	Procedimientos de selección de clientes	<p>¿Cree usted que la falta de planificación de las cuentas por cobrar afecta a la liquidez de la empresa?</p> <p>¿Cada vez que otorgan un crédito evalúan el procedimiento de selección de clientes?</p> <p>¿Cada vez que otorgan un crédito evalúan el procedimiento de aprobación de créditos?</p> <p>¿Cada vez que otorgan un crédito evalúan el procedimiento de cobranzas?</p>
			Procedimientos de aprobación de crédito	<p>¿Cada vez que otorgan un crédito evalúan el procedimiento de cartera morosa?</p> <p>¿Se envía a los clientes su estado de cuenta de su crédito proximately a vencer?</p> <p>¿Cuenta la empresa con una adecuada gestión de cuentas por cobrar?</p>
			Procedimiento de cobranza	<p>¿Cuenta la empresa con un Manual de Políticas de crédito y cobranzas?</p> <p>¿Reciben capacitaciones sobre otorgamientos de créditos?</p> <p>¿Manejan los ratios financieros para saber como va la liquidez?</p>
			Procedimiento cartera morosa	

VARIABLE 2	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENCIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES
Liquidez	Según los autores (Horne & Wachowicz, 2010) “de un valor se relaciona con la capacidad del poseedor de convertirlo en efectivo. Existen dos dimensiones de la bursatilidad: el precio alcanzado y la cantidad de tiempo requerido para vender el bien	La presente investigación sera mediante los indicadores financieros	Liquidez General	<p style="text-align: center;">FÓRMULA</p> $\text{Liquidez General} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$
			Prueba Ácida	<p style="text-align: center;">FÓRMULA</p> $\text{Prueba Rápida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$
			Razones de Gestión	<p style="text-align: center;">FÓRMULA</p> $\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Cuentas por cobrar}}$

Anexo 2. Matriz de Consistencia

MATRIZ DE CONSISTENCIA DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN				
PROBLEMA	HIPÓTESIS	VARIABLES	OBJETIVOS	DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN
<p><u>Formulación del Problema</u></p> <p>¿De qué manera la gestión de cuentas por cobrar tiene efecto en la liquidez de la empresa Industrial AIR S.A.C?</p>	<p><u>Hipotesis General</u></p> <p>La gestión de las cuentas por cobrar afecta a la liquidez de la empresa Industrial AIR S.A.C. en la ciudad de Cajamarca para el año de 2019.</p>	<p><u>Dependiente</u></p> <p>Liquidez</p>	<p><u>Objetivo General</u></p> <p>¿Determinar cuáles son los efectos de la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Industrial AIR S.A.C.?</p>	<p><u>Unidad de estudio</u></p> <p>La empresa Industrial AIR S.A.C.</p>
		<p><u>Independiente</u></p> <p>Gestión de las cuentas por cobrar</p>	<p><u>Objetivos específicos</u></p> <p><input type="checkbox"/> Determinar el efecto del procedimiento de selección de clientes en la empresa Industrial AIR S.A.C.</p>	<p><u>Diseño de la investigación</u></p> <p>No Experimental - Transversal - Explicativa</p>
			<p><input type="checkbox"/> Determinar el efecto del procedimiento de aprobación de créditos en la empresa Industrial AIR S.A.C.</p>	
		<p><u>Instrumento de recojo de datos</u></p> <p>Encuesta</p> <p>Fichas de Observación</p>	<p>Determinar el efecto del procedimiento de cobranzas de las cuentas por cobrar en la empresa Industrial AIR S.A.C</p>	
			<p>Determinar el efecto del procedimiento de cartera morosa en la empresa Industrial AIR S.A.C</p>	
			<p><input type="checkbox"/> Determinar el efecto de la liquidez y la gestión de cuentas por cobrar a través de los indicadores financieros</p>	

Anexo 3: Escala de Medición Alpha de Cronbach

Rangos	Magnitud
0,81 a 1,00	Muy Alta
0,61 a 0,80	Alta
0,41 a 0,60	Moderada
0,21 a 0,40	Baja
0,01 a 0,20	Muy Baja

Anexo 4. Alfa de Crobanch, 10 preguntas

# de preguntas	Alfa de Crobanch

Anexo 4. Recopilación de respuestas de la encuesta aplicada

ITEM (PREGUNTAS)										Varianza
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Colaborador 1										
Colaborador 2										
Colaborador 3										
Varianza										

Anexo 4. Liquidez

FICHAS DE OBSERVACIÓN PARA EVALUAR LA LIQUIDEZ

PERIODO: Del 01-01-2019 al 31-12-2019

ÁREA:

Contabilidad

RATIOS DE LIQUIDEZ

	Liquidez General o Razón Corriente	Liquidez Prueba Ácida	Razón de Gestión	Días de cobranzas
FÓRMULA	Liquidez General = Activo Corriente/Pasivo Corriente	Prueba Ácida = Activo Corriente - Inventario / Pasivo Corriente	Razón de Gestión = ventas Netas /Cuentas por cobrar	DC= 365 / RG
AÑO 2019	Activo corriente = Pasivo corriente =	Activo corriente Inventarios Pasivo corriente	Ventas Netas = Cuentas por cobrar =	
RESULTADO				

Anexo 5. Estado de Situación Financiera

**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA AIR SAC
DEL 01 DE ENERO DEL 2019 AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019
(EXPRESADO EN SOLES)**

ACTIVO CORRIENTE

Efectivo y Equivalente de Efectivo	24,442
Ctas por cobrar comerciales - terc	77,704
Mercaderías	35,200

TOTAL ACTIVO CORRIENTE 137,346

ACTIVO NO CORRIENTE

Activ adq en arrendamiento finan.	124,012
Inmuebles, maquinaria y equipo	85,246
Depreciación, Amortización y Agotamiento Acumula	2,225
Activo diferido	79,625

TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE 286,658

TOTAL ACTIVO 424,004



Irigoien Zambrano Al. Alvaro
GERENTE GENERAL
INDUSTRIAL AIR S.A.C.

PASIVO CORRIENTE

Trib y aport sist pens y salud por pagar	10,235
Remuneraciones y particip por pagar	95,624
Ctas por pagar comerciales - terceros	175,423
Ctas por pagar acción, directores y ger	
Ctas por pagar diversas - terceros	

TOTAL PASIVO CORRIENTE 281,282

PASIVO NO CORRIENTE

Obligaciones financieras	78,596
--------------------------	--------

TOTAL PASIVO NO CORRIENTE 78,596

TOTAL PASIVO 359,878

PATRIMONIO

Capital	102,246
Resultados acumulados positivos	
Utilidad de ejercicio	-38,120
TOTAL PATRIMONIO	<u>64,126</u>

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO 424,004

Anexo 6. Estado de Resultados

**ESTADO DE RESULTADOS DE LA EMPRESA AIR SAC
DEL 01 DE ENERO DEL 2019 AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019
(EXPRESADO EN SOLES)**

Ventas Netas	215,476
Costo de Ventas	
UTILIDAD BRUTA	<u>215,476</u>
Gastos de Ventas	152,158
Gastos de Administración	<u>101,438</u>
UTILIDAD DE OPERACIÓN	<u>-38,120</u>
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	<u>-38,120</u>
UTILIDAD NETA	<u>-38,120</u>



Tingal Zambrano M. Alicia
GERENTE GENERAL
INDUSTRIAL AIR S.A.C

Anexo 7. Encuesta Procedimientos De Créditos Y Cobranzas Y Su Efecto En La Liquidez

UNIVERSIDAD PRIVADA DEL NORTE
FACULTAD DE NEGOCIOS
CARRERA: CONTABILIDAD Y FINANZAS

ENCUESTA

PROCEDIMIENTOS DE CRÉDITOS Y COBRANZAS Y SU EFECTO EN LA LIQUIDEZ

La presente encuesta está dirigida a los colaboradores de la empresa AIR S.A.C del área de contabilidad.

Colaborar: 1

INSTRUCCIONES

Lea detenidamente cada una de las preguntas y marque con una x la respuesta que crea conveniente.

1. ¿Cree usted que la falta de planificación de las cuentas por cobrar afecta a la liquidez de la empresa?

1. Nunca 2. Casi Nunca 3. A veces 4. Casi Siempre 5. Siempre

2. ¿Cada vez que otorgan un crédito evalúan el procedimiento de selección de clientes?

1. Nunca 2. Casi Nunca 3. A veces 4. Casi Siempre 5. Siempre

3. ¿Cada vez que otorgan un crédito evalúan el procedimiento de aprobación de créditos?

1. Nunca 2. Casi Nunca 3. A veces 4. Casi Siempre 5. Siempre

4. ¿Cada vez que otorgan un crédito evalúan el procedimiento de cobranzas?

1. Nunca 2. Casi Nunca 3. A veces 4. Casi Siempre 5. Siempre

5. ¿Cada vez que otorgan un crédito evalúan el procedimiento de cartera morosa?

1. Nunca 2. Casi Nunca 3. A veces 4. Casi Siempre 5. Siempre

6. ¿Se envía a los clientes su estado de cuenta de su crédito próximamente a vencer?

1. Nunca 2. Casi Nunca 3. A veces 4. Casi Siempre 5. Siempre

7. ¿Cuenta la empresa con una adecuada gestión de cuentas por cobrar?

1. Nunca 2. Casi Nunca 3. A veces 4. Casi Siempre 5. Siempre

8. ¿Cuenta la empresa con un Manual de Políticas de crédito y cobranzas?

1. Nunca 2. Casi Nunca 3. A veces 4. Casi Siempre 5. Siempre

9. ¿Reciben capacitaciones sobre otorgamientos de créditos?

1. Nunca 2. Casi Nunca 3. A veces 4. Casi Siempre 5. Siempre

10. ¿Manejan las ratios financieras para saber cómo va la liquidez?

1. Nunca 2. Casi Nunca 3. A veces 4. Casi Siempre 5. Siempre

Anexo 8: Manual de Políticas de Crédito y Cobranzas.

MANUAL DE POLITICAS DE CRÉDITO Y COBRANZAS.

Políticas de Selección de Cliente:

1. . La evaluación incluye una verificación cuidadosa de la información proporcionada por el solicitante (persona natural o persona jurídica), además de determinar su capacidad de pago, también confirman los datos que sean fehacientes.
2. Sin verificar toda la información, la solicitud no será aprobada, incluso si el solicitante es Recomendado por personal superior de dicha área. Las recomendaciones personales no deben provenir de familiares que vivan con el solicitante.
3. El tiempo máximo para verificar toda la información proporcionada por el solicitante será en un plazo máximo de un día.
4. Hacer consulta de referencias acerca del solicitante.

Políticas de Aprobación de Créditos.

Se otorgará el crédito de acuerdo al cumplimiento de estos parámetros:

1. Información fidedigna.
2. Que cuente con buen historial creditico antes entidades bancarias.
3. Buenas referencias.
4. Que la actividad del negocio supere los dos años como mínimo.

5. Cuando el Estado de Situación Financiera, muestre montos significativos para conocer la rentabilidad y la solvencia que tiene la empresa.

No se le otorgará el crédito si no cumple con los parámetros establecidos:

1. Adulteración de información y documentos adjuntos.
2. Cuando se ingrese a la página de consultas crediticias de entidades bancarias y esta esté figurando en rojo.
3. Cuando la referencia es negativa.

Políticas de Procedimiento de Cobranza.

1. El personal encargado del área de cobranza debe informales a los clientes sus estados de cuenta y sus deudas pendientes por cancelar.
2. Autorización únicamente al área de cobranza y el personal indicado de recibir los pagos de los clientes.
3. Los cheques deberán estar emitidos a nombre de la empresa, sin enmendaduras.
4. Los cheques no deberán estar a nombre de terceras personas de la empresa.
5. Si un cliente pagaría en efectivo, esta debe ser depositada a la cuenta de la empresa en el mismo, o caso contrario al día siguiente en la primera hora de las labores.
6. Si el cliente se encuentra atrasado en sus facturas se hará visitas.
7. Se realizará llamadas telefónicas cada 15 días.
8. Notificación de cartas notariales

9. Y por último mensajes al correo de la entidad y/o área de contabilidad.

Políticas de Cartera Morosa de Clientes.

1. El responsable de cobrar deudas morosas deberá tener características y conocimientos básicos de temas legales para poder presionar al cliente y esta cancelar su deuda.
2. Una vez agotado todos los recursos y los medios de tolerancia para los clientes morosos que no se logró una respuesta positiva al pago de sus obligaciones se utilizarán medidas determinantes para recuperar la deuda.
3. Una vez superado los 30 días adicionales a los plazos establecidos, se realizará una cobranza final mediante notificación de cobranza, al ser esta negativa se procederá con el cobro legal.
4. Si llego al cobro legal, se procederá a contratar un estudio jurídico y el cliente pagar con todos los gastos administrativos que ocasiono.