

“GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INFLUENCIA
EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA SOLDISEL SRL
TRUJILLO, AÑO 2019”

Tesis para optar al título profesional de:

Contadora Pública

Autor:

Mayune Amabel Salirrosas Cuzquipoma

Asesor:

Mg. CPC Vanesa Soledad Medina Carbajal

<https://orcid.org/0000-0002-8522-9853>

Trujillo - Perú

JURADO EVALUADOR

Jurado 1 Presidente(a)	MARÍA GRACIELA ZURITA GUERRERO	40367879
	Nombre y Apellidos	Nº DNI

Jurado 2	HAYDEE ROXANA ALVARADO LAVADO	19082943
	Nombre y Apellidos	Nº DNI

Jurado 3	PAMELA MAIDOLLY TORRES MOYA	42514240
	Nombre y Apellidos	Nº DNI

DEDICATORIA

El presente trabajo de tesis está dedicado principalmente a Dios, por ser fuente de inspiración y fortaleza para continuar en este proceso de obtener uno de mis anhelos más deseados.

A mis queridos padres, por su inmenso amor, apoyo y sacrificio, gracias a ellos he logrado llegar hasta aquí. Estoy orgullosa de ser su hija, son los mejores padres los amo.

A mis hermanos por estar siempre presentes, acompañándome y por el apoyo moral, que me brindaron a lo largo de esta etapa.

A mi novio y amigo Jose Miguel, por estar conmigo en aquellos momentos en que el estudio y trabajo ocuparon mi tiempo y esfuerzo.

A todas las personas que me han apoyado y han hecho que el trabajo se realice con éxito en especial a aquellos que me abrieron las puertas y compartieron sus conocimientos.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por bendecirme la vida, por guiarme a lo largo de mi existencia,
ser el apoyo y fortaleza en aquellos momentos de dificultad y de debilidad.

Gracias a mis padres: Juan y Herbela, por ser los principales promotores de mis
sueños, por confiar y creer en mis expectativas, por los consejos, valores y principios que
me han inculcado.

Agradezco a mis docentes de la Facultad de Negocios de la Universidad Privada del
Norte filial Trujillo, por haber compartido sus conocimientos a lo largo de la preparación
de mi profesión y de manera especial, a la Mg. Vanesa Soledad Medina Carbajal, quien me
ha guiado con su paciencia, rectitud como docente y por su valioso aporte para mi
investigación.

TABLA DE CONTENIDO

JURADO CALIFICADOR	2
DEDICATORIA	3
AGRADECIMIENTO	4
TABLA DE CONTENIDO	5
ÍNDICE DE TABLAS	6
RESUMEN	7
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN	8
1.1. Realidad problemática	8
1.2. Formulación del problema	17
1.3. Objetivos	17
1.4. Hipótesis	18
CAPÍTULO II: METODOLOGÍA	19
CAPÍTULO III: RESULTADOS	22
CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES	42
Discusión	42
Conclusiones	43
REFERENCIAS	44
ANEXOS	48

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Monto de cuentas pendientes de cobro.....	29
Tabla 2 Ventas al crédito y cuentas pendientes de cobro en relación a ventas año 2018....	29
Tabla 3 Ventas al crédito y cuentas pendientes de cobro en relación a ventas año 2019....	30
Tabla 4 Cuentas por cobrar en rangos por día	30
Tabla 5 Ratios de rotación de cuentas por cobrar año 2018.....	31
Tabla 6 Ratios de rotación de cuentas por cobrar año 2019.....	31
Tabla 7 Estado de Situación Financiera del Ejercicio Fiscal 2019.....	33
Tabla 8 Ratio de prueba ácida	34
Tabla 9 Ratio de liquidez corriente.....	35
Tabla 10 Ratio de liquidez inmediata	35
Tabla 11 Estado de Situación Financiera simulado al 31/12/2019.....	37
Tabla 12 Ratio de prueba ácida	39
Tabla 13 Ratio de liquidez corriente.....	40
Tabla 14 Ratio de liquidez inmediata	41

RESUMEN

La presente investigación se desarrolla para determinar cómo la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de la empresa Soldisel SRL, durante el ejercicio 2019, tomando como base el análisis de las ventas al crédito.

La investigación es de tipo cuantitativa y no experimental. La población será toda la documentación contable, financiera y crediticia y la muestra lo correspondiente al año 2019 de la empresa en estudio. Se utilizarán las técnicas de análisis documental y entrevista. Como instrumentos de recolección y análisis de datos se tendrán la ficha de análisis documental y la guía de entrevista.

De acuerdo al resultado de la tesis se comprobó que efectivamente al gestionar mejor las cuentas cobrar se va obtener una mejor posición financiera, puesto que se podrán cancelar obligaciones corrientes y esto permitirá tener ratios de liquidez más altos.

Se llegó a la conclusión que en la empresa analizada la gestión de cobranzas se realiza de manera empírica, sin manuales ni políticas documentadas lo que repercute en el atraso de los cobros y termina afectando la liquidez de la empresa.

PALABRAS CLAVES: cuentas por cobrar, ratios y liquidez.

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

A nivel global, años atrás la gestión de cuentas por cobrar era escasa en las empresas por la falta de políticas de crédito, uso del factoring y políticas de cobranza. Considerando que las cuentas por cobrar son los créditos que una organización otorga a sus clientes en la venta de bienes o servicios, estos activos corrientes constituyen importantes inversiones para la mayor parte de empresas, además de representar proporciones considerables de los activos totales, por tal razón, es de vital importancia que las empresas mejoren sus sistemas de cobros de una forma más oportuna, puesto que la demora excesiva de ellos afecta la liquidez.

A nivel internacional, las cuentas por cobrar está considerada como una problemática latente ya que las enfrentan las organizaciones de todos los sectores económicos. Debido a la naturaleza y su grado de dificultad que posee el mercado industrial es fundamental que las industrias innoven y actualicen sus procesos de cobranza como políticas, procedimientos y controles de una forma más eficaz y eficiente, puesto que el retraso excesivo de un cobro afecta directamente a los activos corrientes que posee la empresa para poder pagar sus cuentas. (Banco Mundial, 2016). La práctica de una correcta gestión de cobranza contribuye al cumplimiento de obligaciones que se refleja a su vez en la mejora de indicadores producto de una buena administración de recursos captados.

En el Perú, las empresas hacen mecanismos para tener una buena liquidez, el papel que desempeña la gestión de cuentas por cobrar es fundamental para el funcionamiento de la economía y por consiguiente para el desarrollo de las empresas, La mayoría tiene

políticas formales de cuentas por cobrar que dictan cuándo facturar, cuánto facturar y cuándo cobrar. Desafortunadamente, no todas las empresas hacen cumplir las políticas de manera eficaz o incluso adoptar los procesos adecuados, convirtiéndose ya en parte de la cultura empresarial. Las empresas que priorizan las ventas a menudo caen en la trampa de otorgar crédito a los clientes, ofreciendo descuentos o ignorando las condiciones de pago mínimas, si eso significa ganar nuevas ventas. Sin embargo, si la dirección no se centra en el capital de trabajo, nadie lo hará. ¿El resultado? Termina con perjuicios involuntarios a los clientes con financiación gratuita. Algunos pueden argumentar que esto no es gran cosa, pero la verdad no es tan simple. Si una empresa necesita pedir dinero prestado para cumplir con sus obligaciones porque los clientes están cancelando a destiempo, podría incurrir en pérdidas con los gastos de financiación. Incluso si ese no es el caso, llevar con atrasos las cuentas por cobrar todavía tiene un costo ya que pone en la cuerda floja el flujo de efectivo. Más que tener capital libre para invertir en oportunidades de crecimiento, aumentar los pagos a los accionistas, comprar nuevos equipos o introducir nuevos productos, su dinero está inmovilizado en su balance.

Así mismo, en el departamento de la Libertad, existen empresas que crecen con rapidez, sin embargo, desconocen herramientas importantes para una mejor dirección y decisión, tanto en el flujo ejecutado como proyectado y/o arqueado de caja, kárdex, registros contables, en las políticas y actividades referentes a las cobranzas para una mejor planificación financiera, así como contar con liquidez y evitar la crisis que puede estar surgiendo en sus procesos y actividades o cómo salir de ella, entre otros sucesos.

Dentro de la ciudad de Trujillo, la gestión de las cuentas por cobrar apoya al cumplimiento de objetivos dentro de las organizaciones, como, por ejemplo, las metas que se quieren alcanzar en cuanto a las ventas planificadas para el año. Al mismo tiempo,

salvaguarda los activos de las organizaciones, como son sus flujos de efectivo, evitando desviaciones y fraudes. De otro lado, asegura la veracidad y exactitud de la información contable, lo que permite tomar decisiones sobre bases más sólidas y eficientes. Es importante recordar que la gestión de las cuentas por cobrar lo llevan a cabo personas que actúan en todos los niveles y no se trata sólo de manuales o procedimientos, por lo que es fundamental que el factor humano esté involucrado, informado y comprometido, con cada una de sus etapas y procesos.

Específicamente en el caso de la Empresa Soldiesel SRL, una organización dedicada a la importación y venta de autopartes eléctricas, así como también brinda servicios de reparación de las mismas, es una de las empresas reconocidas en la región como la más antigua y consolidada en su rubro. Su capital está compuesto por financiamiento propio y de terceros, teniendo un constante crecimiento económico, la cual tiene una política de crédito de máximo 30 días, siendo sus principales clientes las empresas de transporte. A la fecha, la cartera de morosidad de la empresa es considerable y afecta en parte su liquidez, por eso es que se realiza la investigación en el área de créditos y cobranzas, ya que forma parte importante y fundamental para el giro del negocio; y así obtener una liquidez adecuada.

Respecto a estudios previos sobre el tema de esta investigación, se tienen los siguientes antecedentes internacionales:

Según Arroba y Solis (2017), en su artículo publicado en la revista Observatorio de la Economía Latinoamericana de Ecuador, utilizó una investigación de tipo descriptiva y explicativa, teniendo como objetivos principales demostrar los indicadores de actividad de la empresa, examinar las políticas y límites de las cuentas por cobrar e interpretar la eficiencia en la recuperación de la cartera de cuentas por cobrar, encontrando como

resultado que no cuentan con un manual de políticas y procedimientos para el otorgamiento de créditos y procesos de cobranza, además no cuenta con programas de capacitación al personal en temas de análisis de créditos y de cobranza al igual que en temas financieros, no efectúan análisis de los indicadores financieros para evaluar la situación de la empresa, lo que origina el desconocimiento del impacto que tiene la incobrabilidad en la liquidez de la compañía.

Vásquez et al. (2021), en su artículo publicado en la revista científica “Visión de futuro” de Argentina, utilizó una investigación de tipo descriptiva – comparativa, de diseño no experimental y con corte transversal, teniendo como principales problemas ¿Cuál es la situación financiera de las cuentas por cobrar y la liquidez?, ¿Cuál es el estado de las cuentas por cobrar en las empresas del sector lácteo que cotizan en la BVL?, y ¿Cuál es el estado de la liquidez, en las empresas del sector lácteo que cotizan en la BVL?, encontraron como principales resultados que la empresa Leche Gloria SA, logró obtener una mejor suficiencia de cobro por la velocidad en la recuperación de sus créditos otorgados, mientras que Laive SA tardó en recuperar el efectivo de las ventas realizadas porque están financiadas con instrumentos financieros distintos al efectivo que no son convertibles de forma inmediata; en cuanto a la liquidez las dos empresas contaron con buena capacidad de pago para hacer frente a sus obligaciones y deudas a corto plazo. Se concluyó, que, al contar con buenos estándares de cobranza, las empresas obtuvieron una liquidez considerable para realizar los pagos correspondientes y evitar el estancamiento de la producción según la actividad económica.

Peralta (2021), en su artículo publicado en una revista de investigación en contabilidad de Colombia, utilizó una investigación de tipo descriptiva con un diseño no experimental, cuyo objetivo fue analizar la incidencia de las cuentas por cobrar sobre la

liquidez, determinando que estas inciden en la liquidez destacando que deben estar en constante evaluación y revisión alegando además que mientras su volumen crezca el índice de morosidad puede aumentar, ocasionando que por falta de dinero no se puedan afrontar las deudas.

Avila et al. (2019), en su artículo publicado en la revista Observatorio de la Economía Latinoamericana de Ecuador, aplicó un estudio analítico, histórico y documental cuyo objetivo fue determinar los problemas de liquidez de una empresa, obteniendo que los analistas no cuentan con una política establecida de créditos adicionando además que no existe un procedimiento para evaluar el otorgamiento de créditos y que no se analizan los ratios de liquidez y la ratio de cuentas por cobrar ya que este indicador es demasiado alto lo que merma el capital de trabajo y la capacidad para afrontar deudas a corto plazo.

Quiroz et al. (2020), en el artículo publicado en la revista Balance's de la Universidad Nacional Agraria de la Selva, cuyo estudio fue cuantitativo con diseño no experimental, de corte transversal y tipo correlacional, tuvo como objetivos principales determinar la relación entre gestión de cuentas por cobrar y capacidad de pago, determinar la relación entre gestión de cuentas por cobrar y cumplimiento del pasivo y determinar la relación entre gestión de cuentas por cobrar y las obligaciones financieras, encontró como principales resultados que la gestión de cuentas por cobrar influye de manera baja en la liquidez puesto que no es determinante absoluto para la liquidez, ya que, la gestión de cobranza está presente siempre entre los colaboradores, radicando en ello su importancia.

Mantilla (2020), en su artículo publicado en la Revista Sciéndo de la Universidad Peruana Unión de Lima, ejecutó un estudio retrospectivo y cuantitativo, teniendo como objetivo general determinar el nivel de relación entre las cuentas por cobrar y la liquidez en la empresa GF Alimentos del Perú, obteniendo como principales resultados que existe

una relación significativa entre los índices que miden las cuentas pendientes de cobro y la capacidad de la empresa para el cumplimiento oportuno de sus obligaciones con terceros a corto plazo, sin que esto afecte sus objetivos económicos y financieros.

Según Gonzáles y Sanabria (2020) en su artículo publicado en la Revista de Investigación Universitaria de Lima, cuyo estudio fue descriptivo explicativo, teniendo como objetivo general determinar los efectos de las cuentas por cobrar en la liquidez en la facultad de una universidad particular de la ciudad de Lima, encontrando como principal resultados que la gestión de las cuentas por cobrar tiene un efecto sobre la liquidez, es decir, cada una de las dimensiones de procedimientos de crédito, procedimiento de cobranzas, ratios de actividad y morosidad tiene una participación en la liquidez reflejado en los ratios de liquidez corriente, razón ácida, razón de efectivo y capital de trabajo neto sobre el total de activos.

Ancajima et al. (2019), en su artículo publicado en la Revista Alicia de la Universidad Privada del Norte de Trujillo, utilizó un diseño de tipo no experimental – correlacional – casual, teniendo como objetivo general buscar determinar cómo incide la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Megallantas Trujillo en el año 2016, concluyendo por medio de los resultados obtenidos que una mala o incorrecta gestión de cuentas por cobrar produce un gran problema de liquidez para la empresa que generará muchos inconvenientes con respecto a sus diversas obligaciones con sus proveedores y terceros en el corto plazo.

Villavicencio et al. (2022), en su artículo publicado en la Revista Sciéndo de la Universidad César Vallejo Trujillo, aplicó una metodología de diseño no experimental, de corte transversal, bajo un enfoque cuantitativo y con un alcance descriptivo, teniendo como objetivo general determinar el efecto de la gestión de cuentas por cobrar en la

liquidez en una empresa de transportes de la ciudad de Trujillo, encontrando entre sus principales resultados que la empresa realiza una deficiente gestión de sus cuentas por cobrar ello se muestra en los 198 días de periodos de cobro por el servicio de carga y la disminución de su rotación de cuentas en 1.8 veces, en cuanto a su liquidez al año 2019 su ratio de liquidez corriente fue de 0.77, la liquidez absoluta fue de 0.39, su prueba ácida fue de 0.72 y el capital de trabajo fue de -1,728,703.00 por lo que su activo corriente no fue capaz de cubrir sus pasivos a corto plazo, llegando a la conclusión que la gestión de cuentas por cobrar tiene efecto negativo en la liquidez de la empresa.

Loyola (2016), en su tesis aplicó un método descriptivo, teniendo como objetivo principal establecer de que manera la gestión de las cuentas por cobrar incide favorablemente en la liquidez de las empresas comercializadoras de agroquímicos en el Distrito de Trujillo, concluyendo finalmente que la frecuencia de los créditos castigados por mes se mantiene constante, lo que indica que dichos procesos no están dando resultados deseados pues no tiende a reducir la brecha de los créditos castigados.

Se ha considerado dentro de la investigación estudiar las siguientes variables y sus dimensiones:

Las cuentas por cobrar son sumamente importantes para las organizaciones debido a que es una fuente de ingresos monetarios y clave para mantener un flujo de caja saludable.

Según Morales y Morales (2014):

La gestión de cuentas por cobrar son las actividades que juegan una labor muy importante en la administración de las empresas, permitiendo a la empresa convertir en efectivo sus cuentas por cobrar, con la finalidad de mantener y mejorar sus recursos para el correcto funcionamiento.

Vásquez et al. (2007), indica que la gestión de cuentas por cobrar es una serie de acciones enmarcadas a favorecer el flujo financiero de las empresas y a su vez reducir los costos administrativos generados por el tiempo de incumplimiento de los pagos.

La liquidez en el mundo empresarial es imprescindible para determinar si una empresa puede hacer frente a sus obligaciones de corto, mediano y largo plazo; mediante un diagnóstico financiero, que permite conocer la situación actual y futura de las entidades para realizar una inversión, tomar una decisión o para optar por un crédito en una institución financiera.

Para Córdova (2010):

La liquidez es la solvencia de la posición financiera global de la empresa, es decir, a la facilidad con la cual se le puede cumplir a quien le adeuda. Se mide por su capacidad para satisfacer sus obligaciones a corto plazo. (p. 17).

La Real Academia Española (2021) señala que es la relación entre el conjunto de dinero en caja y bienes fácilmente convertibles en dinero y el total del activo de un banco u otra entidad.

La liquidez de una empresa representa la agilidad que tiene para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que estas alcancen su vencimiento. Fontalvo et al. (2012) señala que la liquidez es un indicador financiero que permite evaluar el desempeño organizacional de las empresas en términos de resultados.

Para Aching (2017):

La ratio de prueba ácida es aquel indicador que al descartar del activo corriente aquellas cuentas que no son fácilmente realizables, proporciona una medida más exigente de la capacidad de pago de una empresa en el corto

plazo. Es algo más severa que la anterior y es calculada restando el inventario del activo corriente y dividiendo esta diferencia entre el pasivo corriente. Los inventarios son excluidos del análisis porque son los activos menos líquidos y los más sujetos a pérdidas en caso de quiebra. (p. 6)

Para Aching (2017):

El ratio de liquidez corriente lo obtenemos dividiendo el activo corriente entre el pasivo corriente. El activo corriente incluye básicamente las cuentas de caja, bancos, cuentas y letras por cobrar, valores de fácil negociación e inventarios. Este ratio es la principal medida de liquidez, muestra qué proporción de deudas de corto plazo son cubiertas por elementos del activo, cuya conversión en dinero corresponde aproximadamente al vencimiento de las deudas. (p. 6).

Para Marsano (2013), indica que el ratio de liquidez inmediata “mide la capacidad financiera inmediata de la empresa para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo”. (p. 3)

El presente trabajo de investigación es relevante por el aporte significativo que representa. Su desarrollo tiene una justificación de conveniencia porque la gestión aplicada a las cuentas por cobrar de la empresa Soldiesel SRL, desde el estricto punto de vista de la investigación y al ser una variable cualitativa, resulta poco factible relacionarla con la liquidez o la rentabilidad, que son variables cuantitativas. Sin embargo, desde el punto de vista de la doctrina contable, estas variables pueden llegar a ser una consecuencia de la mejora de la otra.

En el presente estudio, se considera como punto de partida la situación de la empresa Soldiesel SRL, en lo que se refiere al comportamiento de ambas variables. Una vez efectuado este diagnóstico inicial, en un segundo momento, sugeriremos porcentajes de incremento de la eficiencia en el cumplimiento de los procedimientos de la gestión de las cuentas por cobrar, analizando el efecto que éstos llegarán a tener en la liquidez de la empresa Soldiesel SRL. La medición del cumplimiento de cada proceso de la gestión de las cuentas por cobrar, dentro de la organización, permitirá determinar sus puntos débiles, amenazas, factores de su incumplimiento y las oportunidades de mejora que se pueden implementar, de forma que se convierta en una herramienta útil para la empresa. Finalmente, se espera que el presente estudio, tal como está enfocado, pueda constituirse en un precedente útil para otros trabajos similares.

1.2. Formulación del problema

¿Cómo es la gestión de cuentas por cobrar y cuál es su influencia en la liquidez de la empresa Soldiesel SRL en la ciudad de Trujillo, año 2019?

1.3. Objetivos

Objetivo general

Determinar si la gestión de las cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa Soldiesel SRL. Trujillo, año 2019.

Objetivos específicos

- Analizar la gestión de las cuentas por cobrar de la empresa Soldiesel SRL Trujillo, año 2019.
- Determinar la liquidez de la empresa Soldiesel SRL Trujillo, año 2019.

- Determinar de qué manera la gestión de las cuentas por cobrar influye en el nivel de liquidez de la empresa Soldiesel SRL Trujillo, año 2019.

1.4. Hipótesis

La gestión de las cuentas por cobrar sí influye en la liquidez de la empresa Soldiesel SRL Trujillo, año 2019.

CAPÍTULO II: METODOLOGÍA

La presente investigación es aplicada porque se basa en teorías existentes y conocimientos relacionados con las variables de estudio con la finalidad de comparar y analizarlas para resolver el problema planteado.

El diseño de la investigación es de tipo no experimental, la misma que Hernández (2014) define como “estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que sólo se observan los fenómenos en su ambiente natural para analizarlos” (p. 152).

Según Hernández (2014) el enfoque cuantitativo utiliza la recolección y el análisis de datos para contestar preguntas de investigación y probar hipótesis previamente hechas, confía en la medición numérica, el conteo y frecuentemente el uso de estadística para establecer con exactitud patrones de comportamiento en una población. Por lo tanto, es por eso que esta tesis se considera de tipo cuantitativa.

López (2004) señala que la población es el conjunto de objetos o personas de quienes consideramos obtener información para la realización de una investigación siempre y cuando estos se desarrollen dentro del contexto de estudio, de esto último proviene que también se le denomine universo. Para nuestro estudio la población será la documentación contable, financiera y crediticia de la empresa Soldiesel SRL. Trujillo.

Para Hernández (2014) la muestra es un subgrupo de la población, un subconjunto de elementos que pertenecen a ese conjunto definido en sus características al que llamamos población.

La muestra de esta investigación estará compuesta por todos los documentos contables, financieros y crediticios del año 2019 de la empresa Soldiesel SRL.

Las técnicas que serán aplicadas son el análisis documental y la entrevista. Según Hernández y Vizán (2013) la recolección de datos implica elaborar un plan detallado de procedimientos que nos conduzcan a reunir datos con un propósito específico. Para este trabajo, se realizará un análisis de los documentos relacionados al tema de investigación

La Universidad La Concordia (2020) define a la entrevista como la técnica por medio de la cual se obtienen opiniones de aquellas personas que tienen incidencia directa en los procedimientos o actividades de las cuales se necesita investigar, aplicando preguntas directas y obteniendo información de primera línea. En esta tesis, se aplicará una entrevista al representante legal y al contador para conocer como es la gestión de las cuentas por cobrar en la empresa SOLDISEL SRL.

Según Valderrama (2013) los instrumentos son “los medios que emplea un investigador para recoger y almacenar la información. Estos pueden ser formularios, pruebas de conocimiento o escalas de actitudes” (p.194).

Por lo tanto, como instrumentos de recolección y análisis de datos se tienen los siguientes:

- Ficha de análisis documental. Reportes de cartera morosa, fichaje de recibos emitidos, reportes mensuales.
- Guía de entrevista. Para la aplicación de esta técnica se aplicó una entrevista al gerente y al jefe del área con un total de 15 preguntas.

El procedimiento del presente estudio, empieza con la visita a la empresa, donde se realizará una entrevista al representante legal, en la que explicará el manejo de la empresa y su organización. Posterior a ello, se realizará una entrevista al contador para que nos pueda

dar acceso a la información necesaria como son los documentos de los estados financieros del año 2019 de la empresa Soldiesel SRL y todos los relacionados a cobranzas.

Asimismo, se procederá a realizar un análisis de la información con la que concluyó en el 2019 y se simulará un escenario con una cobranza mayor. También se evaluará cómo está la compañía de manera actual para las conclusiones del trabajo de investigación.

Es importante mencionar los aspectos éticos en esta investigación. Se protegió la identidad de las personas que fueron objetos de estudio, tomando en cuenta la confidencialidad, veracidad y consentimiento informado.

- Confidencialidad, ya que la información de la empresa será para uso exclusivo de esta tesis.
- Veracidad, puesto que toda la información considerada en la investigación es real.
- Consentimiento informado, por la obtención de autorización correspondiente al gerente de la empresa para el desarrollo de esta investigación.

CAPÍTULO III: RESULTADOS

Para la presente investigación se tomó como objeto de estudio la EMPRESA SOLDIESEL SRL, con RUC N° 2048114545393 y con domicilio fiscal en Urb. Palermo Calle Huánuco 180 en la Provincia de Trujillo.

Su actividad principal es la comercialización de repuestos y accesorios eléctricos diesel y servicio técnico a automóviles. Cuenta con una gran variedad de marcas, productos originales, importados y con la garantía que ofrece la empresa SOLDIESEL S.R.L.

Sus principales proveedores son Corporación Rodasur SAC y Resedisa EIRL y entre sus clientes se encuentran Ávalos, Servicios Cluster, Repuestos Generales, Técnica Avícola, Molino La Perla, entre otros.

Su objetivo principal es trabajar para satisfacer plenamente a sus clientes atendiendo sus necesidades en servicios eléctricos automotrices, ofreciendo un servicio de calidad experto y de excelencia a los mejores precios del mercado.

La empresa obtuvo ventas en los últimos años mayores a cuatrocientos mil soles con un incremento porcentual de 7.24 % aproximadamente, realizando las mismas a través de canales tales como internet, tienda y por catálogo, proyectándose metas mensuales en volúmenes de ventas ya sean al contado o al crédito. El 44% de sus ventas las realiza al crédito otorgando como plazo máximo 45 días calendario a clientes que cumplan con los requisitos establecidos para acceder al crédito.

La gestión de cobranzas está a cargo del Área de Crédito y Cobranzas, donde laboran 02 personas quienes se encargan del seguimiento de los créditos, a través de correos electrónicos y llamadas telefónicas antes de su vencimiento. Cuando no se concreta la

cobranza se utilizan diversos mecanismos para su inmediata recuperación, siendo el más utilizado el adelanto de facturas a través del Banco de Crédito del Perú.

ANALIZAR LA GESTION DE LAS CUENTAS POR COBRAR DE LA EMPRESA SOLDIESEL SRL. TRUJILLO, AÑO 2019.

Políticas de venta al crédito.

El Área de Ventas Corporativas, es la encargada de hacer cumplir estas políticas, aplicando el procedimiento establecido y recabando información la evaluación y posterior aprobación de créditos.

Procedimiento de evaluación de clientes

Para evaluar a los clientes, la empresa considera necesario un procedimiento manual, plasmado en sus políticas de ventas al crédito. El Área de Ventas Corporativas, solicita información a los clientes, respecto a los requisitos estipulados por la empresa. Dicha documentación es derivada al área de Contabilidad, quien es la encargada de la revisión a detalle de la documentación, tomando como referencia el nivel de ventas estipulado en sus PDT, obligaciones con otros proveedores y el cumplimiento de obligaciones con entidades del sistema financiero.

- Revisión de los 03 últimos PDT 0621 IGV RENTA:

Para las ventas al crédito se solicita los 03 últimos PDT 621 IGV RENTA, cuya revisión está a cargo el área de contabilidad con la finalidad de conocer el volumen de ventas del cliente.

- Referencias comerciales:

Para el otorgamiento del crédito se realiza una indagación con otros proveedores y clientes que mantengan operaciones comerciales para conocer el grado de cumplimiento de nuestros clientes, cuya revisión está a cargo el área de contabilidad.

- Referencias bancarias:

Se realiza indagaciones respecto al cumplimiento de pago de nuestro cliente con las entidades del sistema financiero, además para conocer el nivel de endeudamiento que posee y con qué entidades realiza dichas operaciones, cuya revisión está a cargo el área de contabilidad.

- Evaluación de balance y ratios de liquidez:

Se solicita el balance del último periodo para conocer la situación económica y financiera los clientes, así mismo se analiza las ratios de liquidez para medir su grado de cumplimiento, cuya revisión y análisis está a cargo del contador general.

Cumplimiento de los procedimientos de evaluación de clientes

El área de Contabilidad, revisa y evalúa a detalle la documentación emitiendo un pronunciamiento a través del formulario evaluación de clientes, que contiene el rubro comercial del cliente, porcentaje y frecuencia de pago, el cuál es remitido vía correo electrónico al Área de Ventas Corporativas, informado el estado del cliente.

Con referencia a la solicitud de los 03 últimos PDT 0621 IGV RENTA para evaluar la capacidad de pago del cliente, este proceso no es necesario cuando es un cliente recurrente, es decir aquel que realiza más de seis adquisiciones en un mes y que superan en promedio cinco mil soles, puesto que ya se encuentra categorizado como un buen cliente.

El proceso de solicitud de referencias comerciales no se realiza, cuando se trata de clientes recurrentes.

Respecto a las referencias bancarias estas son solicitadas cada vez que el volumen de crédito es considerable, es decir cuyo crédito es mayor a cinco mil soles, puesto que el crédito de los clientes podría aumentar de un periodo a otro.

En el caso de la evaluación de balance y ratios de liquidez, esto aplica siempre y cuando el volumen de crédito sea considerable y en periodos de mediano plazo, es decir hasta 6 meses.

Condiciones de venta

La empresa considera para sus ventas el tipo de cliente y volumen de crédito, siendo estas condiciones determinadas por el Área de Ventas Corporativas y Área de Ventas. Estas condiciones se fijan luego de la evaluación realizada por el área de Contabilidad y teniendo en cuenta el formulario de evaluación de clientes. En el Área de Ventas Corporativas, se desarrollan actividades con solo dos colaboradores, cuya función principal es atender a clientes mayores. Por otro lado, el Área de Ventas está compuesta por cuatro vendedores quienes tienen a su cargo la venta en el local de la empresa, tanto al crédito como al contado.

De acuerdo a la capacidad de pago de los clientes, son categorizados como buenos, regulares y malos.

En el caso de clientes antiguos las condiciones de venta son muchos más flexibles otorgándoles un crédito hasta 45 días calendario.

En clientes regulares las operaciones de venta se realizan hasta por un periodo de 30 días calendarios, y en clientes nuevos, los créditos van hasta un plazo máximo de 05 días calendario.

En el caso de aquellos clientes que no resulten favorecidos con la evaluación de su documentación las ventas se realizan al contado.

No se estipulan condiciones de venta en las operaciones sin importar el monto del crédito, a su vez el cliente solo firma las facturas cuando obtiene un crédito en señal de aceptación del mismo.

Políticas de cobranzas

El Área de Crédito y Cobranzas, es la encargada de hacer la gestión de cobro, aplicando un procedimiento empírico establecido por el contador de la empresa.

Procedimiento de cobro

Al no tener establecido un manual donde se determine un procedimiento para realizar las gestiones de cobranza, el Área de Contabilidad adoptó algunos pasos a seguir que suponen necesarios para realizar este proceso.

- **Comunicación vía telefónica:**

Para la recuperación de créditos, el área de cobranzas, realiza comunicación vía telefónica con los clientes, para recordarles el vencimiento de sus deudas con una anticipación de 03 días hábiles.

- **Remisión de correos electrónicos:**

Se remiten correos electrónicos, adjuntando el estado de cuenta del cliente con los créditos vencidos, con un plazo de 07 días como máximo, cuya responsabilidad recae en el Área de Crédito y Cobranzas.

- **Conversión de la cobranza en facturas negociables:**

Después de 15 días de vencido el crédito, el Área de Crédito y Cobranzas realiza una clasificación de los créditos para su recuperación a través del mecanismo de facturas

negociables, cuyo procedimiento se realiza por medio del Banco de Crédito del Perú. La selección de clientes es remitida a la entidad bancaria para su evaluación a través de su número de RUC. De resultar favorable dicha evaluación el banco aprueba la operación comunicándose con el área de crédito y cobranzas, quién envía la planilla de facturas por cobrar a la entidad. Posteriormente el banco se contacta con el cliente para negociar las facturas, pactando fecha para el pago. Finalmente, el Banco de crédito del Perú desembolsa a la empresa el importe total de dicha planilla, esta operación no necesita consentimiento por parte del cliente puesto que se realiza a través de las facturas negociables, siendo potestad de la empresa la negociación de la deuda de sus clientes, cuyo procedimiento no es informado al cliente al concertar una venta.

- Cobranza a través de la vía judicial:

Otra de las opciones para la cobranza es la recuperación a través de la vía judicial, luego de agotar todas las vías o de considerarlo necesario, para lo cual el Área de Crédito y Cobranzas clasifica las deudas por importe y periodo post vencimiento para ser trasladados al área legal para su recuperación a través de un proceso legal.

Cumplimiento de los procedimientos de cobro.

El Área de Créditos y Cobranzas, es la encargada de seguir los procedimientos de cobranza adoptados, los mismos que no siempre se cumplen, debido a que no están estipulados en un documento que debería servir de guía y muchas veces son pasados por alto, ocasionando el incremento de la morosidad y el incumplimiento de metas.

El área de crédito y cobranzas, cumple con realizar las coordinaciones vía telefónica con los clientes, comunicando el vencimiento de sus deudas con una anticipación de 01 hasta 05 días hábiles antes de su vencimiento.

No siempre se remiten los correos electrónicos a los clientes, y en ocasiones estos son enviados sin adjuntar el estado de cuenta del cliente.

Normalmente se clasifican las deudas y se remiten al Banco de Crédito del Perú en un plazo de 05 a 10 días antes del vencimiento, ya que luego de 30 días la entidad financiera retiene un porcentaje de comisión mayor por dicha operación. No ha sido necesario remitir deudas para su recuperación por vía judicial.

Entrevista aplicada al gerente y jefe del área de contabilidad.

De acuerdo a las entrevistas aplicadas a la gerente y al jefe de área de contabilidad, se puede determinar que la gestión de las cuentas por cobrar de la empresa en estudio es deficiente, ya que no hay un seguimiento oportuno a los clientes atrasados y tampoco evalúan correctamente los antecedentes de estos antes de otorgar crédito. Los ratios de liquidez no son evaluados salvo cuando necesitan realizar operaciones de crédito y no existen lineamientos de cobranza, quizás porque a la fecha la empresa no tiene problemas de liquidez para afrontar sus deudas.

Cuentas pendientes de cobro

Tabla 1

Monto de cuentas pendientes de cobro

Año 2018	Año 2019	Variación S/	Variación %
58,776.04	89,730.06	30,954.02	52.66%

Se muestra el importe de las cuentas pendientes de cobro al cierre de los ejercicios 2018 y 2019, reflejando que la gestión de cobranza en el año 2019 no se realizó correctamente, puesto que se ve incrementada en un 52.66% en relación al ejercicio 2018, la misma que en términos monetarios alcanza un incremento de S/ 30,954.02 afectando en parte la liquidez de la empresa.

Porcentaje de cuentas pendientes de cobro en relación a las ventas y ventas al crédito

Tabla 2:

Ventas al crédito y cuentas pendientes de cobro en relación a las ventas Año 2018

Ventas	Ventas al crédito	% ventas totales	Cuentas pendientes de cobro	% ventas al crédito
424,545.62	188,935.86	44.50%	58,776.04	13.84%

Se muestra la relación porcentual de las ventas al crédito y las cuentas pendientes de cobro respecto a las ventas del año 2018, demostrando que las ventas al crédito representaron el 44.50% del total de las ventas netas del periodo, las mismas que resultaron en 58,776.04 soles pendientes de cobranza al cierre del ejercicio, reflejando que la gestión de cobranzas de dichos créditos fue aceptable ya que solo queda pendiente de cobro el 13.84% de las ventas totales.

Tabla 3

Ventas al crédito y cuentas pendientes de cobro en relación a las ventas Año 2019

Ventas	Ventas al Crédito	% ventas totales	Cuentas pendientes de cobro	% ventas al crédito
455,287.61	281,889.21	61.91%	89,730.06	19.71%

Se muestra la relación porcentual de ventas al crédito y cuentas pendientes de cobro respecto a las ventas del año 2019, demostrando que las ventas al crédito representaron el 61.91% del total de las ventas netas del periodo, es decir que gran parte de sus ventas fueron al crédito. Con respecto a las cuentas pendientes de cobro queda pendiente el 19.71% lo que demuestra que la gestión de cobranzas es aceptable.

Tabla 4

Cuentas por cobrar en rangos por día

Periodos de atraso	Año 2018	Año 2019	Variación S/	Variación %
Sin retraso	0.00	51,963.28	51,963.28	(100.00)
menor a 07 días	185.00	60.00	(125.00)	(67.57)
De 08 a 15 días	2,245.00	815.00	(1,430.00)	(63.70)
De 16 a 30 días	10,028.30	390.00	(9,638.30)	(96.11)
mayor a 30 días	46,317.74	36,501.78	(9,815.96)	(21.19)
Total	58,776.04	89,730.06	30,954.02	52.66%

Se muestra la variación en soles y porcentual de las cuentas por cobrar al año 2018 y 2019 por rangos determinados en periodos de días, obteniendo que los créditos menor a 07 días fueron recuperados en su totalidad en el ejercicio 2019 demostrando capacidad de gestión para la recuperación de estos. Los créditos de

16 a 30 días se disminuyeron en 96.11% quizás por una variación en las políticas de crédito de la empresa y los créditos mayores a 30 días se han recuperado en un 21.19% lo que repercute en la liquidez de la empresa.

Tabla 5

Ratios de rotación de cuentas por cobrar año 2018

Ratio	datos	resultado
Rotación de C x Cobrar Año 2018	$\frac{188,935.8}{58,776.04}$	3.21

La empresa ha rotado sus cuentas por cobrar en 3.21 veces en el periodo, un número bastante bajo ya que la mayoría de sus ventas lo realiza al contado y sus créditos los otorga en periodo cortos de cobranza.

Análisis: Este indicador demuestra que la empresa aplica correctamente sus políticas de venta y crédito ya que al realizar sus ventas al contado genera liquidez y rotación de su capital de trabajo para un mejor rendimiento. Con respecto a sus ventas al crédito y al no otorgar créditos a largo plazo se hace mucho más ágil la gestión de cobranza.

Tabla 6

Ratios de rotación de cuentas por cobrar año 2019

Ratio	datos	resultado
Rotación de C x Cobrar Año 2019	$\frac{281,889.21}{89,730.06}$	3.14

La empresa ha rotado sus cuentas por cobrar en 3.14 veces en el periodo 2019, un indicador bajo contrastando con el porcentaje de ventas realizadas al crédito.

Análisis: El indicador de 3.14 es similar a lo obtenido en el ejercicio 2018, demostrando que la empresa sigue aplicando las mismas políticas de venta y crédito permitiéndole obtener y cumplir sus metas de volumen de ventas en los ejercicios fiscales analizados, lo cual es bueno para la liquidez y generación de capital de trabajo propio para la empresa.

**DETERMINAR LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA SOLDIESEL SRL. TRUJILLO,
AÑO 2019.**

El Área de Finanzas determina el grado de liquidez de la empresa, la cual es informada a la Gerencia. Se programa el pago de remuneraciones, proveedores, tributos, cumplimiento de obligaciones financieras (préstamos), mantenimiento de infraestructura, compra de mercadería, construcción de nuevas sucursales y adquisición de activos fijos.

Los ratios de liquidez son informados a la Gerencia cada 03 meses en base a los estados financieros generados por la oficina de contabilidad.

Tabla 7
Estado de Situación Financiera del Ejercicio Fiscal 2019

Componente	En soles	Componente	En soles
<u>Activo</u>		<u>Pasivo</u>	
Activo corriente	174,519.21	Pasivo Corriente	120,698.50
Efectivo y equivalente de efectivo	43,373.53	Anticipo recibido de cliente	3,240.93
Cuentas por Cobrar Comerciales	89,730.06	Tributos por pagar	11,158.70
Cuentas Por Cobrar Personal, A Los Acc. Dir. Y Ger.	10,146.55	Remuneraciones y Participaciones por Pagar	3,562.30
Otras Cuentas por Cobrar Diversas-terceros	1,685.00	Cuentas x Pagar Comerciales	102,210.16
Materiales Auxiliares, suministros y repuestos	5,571.83	Reclamaciones de tercero	340.00
Mercaderías	4,243.30	Cuentas por Pagar Diversas-Relacionadas	186.41
Productos terminados	3,215.39	Total Pasivo	120,698.50
Anticipo entregado a proveedor	16,553.55		
Activo No corriente	41,177.17	<u>Patrimonio</u>	
Inmueble, maquinaria y equipo	79,085.86	Capital	45,285.00
Activo Diferido	5,718.00	Resultados Acumulados	49,712.88
Depreciación y Amortización Acumulada	(43,626.69)		
		Total Patrimonio	94,997.88
Total Activo	215,696.38	Total Pasivo y Patrimonio	215,696.38

Estado de situación financiera generada por el área de contabilidad

Tabla 8

Ratio de Prueba ácida

Ratio	datos	resultado
Prueba ácida	$\frac{AC-Existencias}{PC}$	
Prueba ácida	$\frac{174,519.22-4,243.30}{120,698.52}$	1.41

En base al indicador obtenido con los datos reales extraídos del Estado de Situación Financiera, la empresa cuenta con 1.41 soles para afrontar cada 1 sol de deuda a corto plazo.

Análisis: El indicador nos muestra que la empresa puede cubrir sin mayores problemas el pasivo corriente con el activo corriente sin considerar las existencias. Además, contaría con un exceso de liquidez que podría ser invertido en adquisición de mercaderías y/o adquisición de activos fijos de considerarlo necesario.

Cabe resaltar que para lo detallado anteriormente, la empresa haría uso de todos sus activos corrientes para cubrir sus pasivos, sin la necesidad de depender de la venta total de sus existencias.

Tabla 9
Ratio de Liquidez Corriente

Ratio	datos	resultado
Liquidez Corriente	$\frac{AC}{PC}$	
Liquidez Corriente	$\frac{174,519.22}{120,698.52}$	1.45

Este indicador obtenido en base a información real, muestra que la empresa cuenta con 1.45 soles para hacer frente a cada 1 sol de deuda contraída a corto plazo.

Análisis: Este indicador demuestra la capacidad que posee la empresa para cancelar sus deudas a corto plazo haciendo uso de todos sus activos corrientes, es decir haciendo uso de todos sus bienes y derechos que pueden ser convertidos en efectivo en el más breve plazo. Esta ratio al utilizar todos los activos corrientes, incluyendo las existencias nos muestra que la liquidez es mucho mayor en relación a la ratio de prueba ácida, lo que comprueba que la empresa es bastante líquida para poder adquirir más pasivos e invertirlos sin la necesidad de buscar endeudamiento con las entidades del sistema financiero.

Tabla 10
Ratio de Liquidez Inmediata

Ratio	datos	resultado
Liquidez Inmediata	$\frac{\text{Tesorería}}{PC}$	
Liquidez Inmediata	$\frac{43,373.53}{120,698.52}$	0.36

El resultado demuestra que la empresa no cuenta con efectivo para poder cancelar sus deudas, es decir en base a la información real la empresa solo podría cancelar el 36% de la deuda exigible por sus acreedores.

Análisis: La empresa no puede cancelar sus deudas haciendo uso solamente de fondos disponibles, por esto, tendría que utilizar los rubros que componen su activo corriente tales como sus cuentas por cobrar y existencias para afrontar sus deudas. No se cuenta con suficientes fondos en las cuentas corrientes y caja, por lo que, en una reducción de sus ventas, o que en su mayoría se realicen al crédito, no se tendría la capacidad suficiente en su componente de efectivo y equivalente de efectivo para poder cumplir con sus principales obligaciones tales como sueldos, pago de tributos, proveedores, entre otros, por lo que se tendría que buscar otras opciones tales como prestamos o incremento de capital.

DETERMINAR DE QUÉ MANERA LA GESTIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR INFLUYE EN EL NIVEL DE LIQUIDEZ DE LA EMPRESA SOLDIESEL SRL. TRUJILLO, AÑO 2019.

Para determinar si la gestión de las cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa SOLDIESEL SRL se está planteando un escenario en donde el área de cobranzas pudo recuperar el 70% de las cuentas por cobrar que quedaron pendientes al cierre del año 2019. A continuación, se presenta un estado de situación simulado al 31/12/2019.

Tabla 11
Estado de Situación Financiera simulado al 31/12/2019

Componente	En soles	Componente	En soles
<u>Activo</u>		<u>Pasivo</u>	
Activo corriente	133,635.15	Pasivo Corriente	79,814.44
Efectivo y equivalente de efectivo	65,300.51	Anticipo recibido de cliente	3,240.93
Cuentas por Cobrar Comerciales	26,919.02	Tributos por pagar	11,158.70
Cuentas Por Cobrar Personal, A Los Acc. Dir. Y Ger.	10,146.55	Remuneraciones y Participaciones por Pagar	3,562.30
Otras Cuentas por Cobrar Diversas- terceros	1,685.00	Cuentas x Pagar Comerciales	61,326.10
Materiales Auxiliares, suministros y repuestos	5,571.83	Reclamaciones de tercero	340.00
Mercaderías	4,243.30	Cuentas por Pagar Diversas- Relacionadas	186.41
Productos terminados	3,215.39		
Anticipo entregado a proveedor	16,553.55		
Activo No corriente	41,177.17	Total Pasivo	79,814.44
Inmueble, maquinaria y equipo	79,085.86		
Activo Diferido	5,718.00		
Depreciación y Amortización Acumulada	(43,626.69)	<u>Patrimonio</u>	
		Capital	45,285.00
		Resultados Acumulados	49,712.88
		Total Patrimonio	94,997.88
Total Activo	174,812.32	Total Pasivo y Patrimonio	174,812.32

Estado de situación financiera simulado con una recuperación del 70% de las cuentas pendientes de cobro.

Explicación:

En la simulación se ha variado el saldo del componente cuentas por cobrar comerciales el mismo que era ascendente a S/ 89,730.06 y que sufre una disminución por la cobranza que se realizaría del 70% de las cuentas pendientes de cobro del ejercicio 2019 que en términos monetarios resulta en el importe de S/ 26,919.02, para obtener mayor capital de trabajo y liquidez suficiente para cancelar los pasivos de corto plazo.

El saldo del componente efectivo y equivalente de efectivo muestra una variación, puesto que recibe el setenta por ciento de la recuperación de las cuentas pendientes de cobro del ejercicio 2019, importe de S/ 62,811.04, además egresan fondos por el importe de S/ 40,884.06 para la cancelación del cuarenta por ciento de las cuentas por pagar comerciales, quedando un saldo neto simulado de S/ 65,300.51.

Se ha variado además el saldo del componente cuentas por pagar comerciales el mismo que era ascendente a S/ 102,210.16 y que sufre una disminución por la cancelación del cuarenta por ciento de las cuentas pendientes de pago del ejercicio 2019, cuyo egreso origina una salida de efectivo de S/ 40,884.06, quedando aún S/ 61,326.09 con la finalidad de reducir los pasivos a corto plazo y poder generar mayor capital de trabajo.

Con relación a la ratio de liquidez inmediata se ha procesado información cambiando las políticas de crédito, logrando que las ventas en su gran mayoría se realicen al contado, obteniendo un indicador favorable y suficiente para cumplir con las deudas de corto plazo, sin necesidad de buscar financiamiento externo que repercutiría en gastos por intereses que afectan la liquidez de la empresa.

Luego se procede a obtener los ratios con información real y compararlos con los datos simulados para apreciar la situación financiera de la empresa y que sirva de base para la toma de decisiones.

Tabla 12

Ratio de Prueba ácida

Ratio	datos	resultado
Prueba ácida	$\frac{AC - Existencias}{PC}$	X
Ratio Real	$\frac{174,519.22 - 4,243.30}{120,698.52}$	1.41
Ratio Simulado	$\frac{133,635.15 - 4,243.30}{79,814.45}$	1.62

La ratio obtenida en torno a los datos proyectados refleja que se contaría con 1.62 para pagar cada sol de deuda, lo que indica que la empresa cuenta con liquidez para afrontar sus deudas a corto plazo sin tener la necesidad de vender sus existencias.

Análisis: El indicador simulado nos arroja 1.62 en relación al ratio real cuyo resultado obtenido asciende a 1.41, puesto que en la simulación se ha tenido a bien considerar que se recupera el setenta por ciento de las cuentas por cobrar pendientes al cierre del ejercicio tomado como base, obteniendo un grado de liquidez mayor, además de simular que del ingreso obtenido por las cobranzas se cancela el cuarenta por ciento de las cuentas por pagar comerciales, lo que disminuye las deudas a corto plazo que conforman el pasivo corriente y que las mercaderías en su gran mayoría fueron vendidas al contado, cumpliendo con las expectativas de ventas y las políticas de crédito para un ejercicio futuro.

Tabla 13

Ratio de Liquidez Corriente

Ratio	datos	resultado
Liquidez Corriente	$\frac{AC}{PC}$	X
Ratio Real	$\frac{174,519.22}{120,698.52}$	1.45
Ratio simulado	$\frac{133,635.15}{79,814.45}$	1.67

Este indicador muestra que la empresa contaría con 1.67 para pagar cada sol de deuda, demostrando liquidez y capacidad de pago suficiente para afrontar sus deudas a corto plazo y realizar alguna inversión como adquisición de existencias y apertura de sucursales, de considerarlo necesario, contando además con la venta de existencias mantenidas en su stock.

Análisis: La ratio de liquidez corriente simulada se ve incrementada en 1.67 demostrando que en un horizonte donde se recuperen en un setenta por ciento las cuentas pendientes de cobro y que las ventas se realicen en un mayor porcentaje al contado, aunado a la apertura de nuevas sucursales, se tendría un mayor índice de liquidez que permita cumplir con las obligaciones de corto plazo. El exceso de liquidez permitiría a la empresa invertir en el mismo negocio o en terceros, por lo que en base a estos resultados se podría modificar las políticas de crédito. Se resalta además que esta simulación permitiría aumentar las ventas y poder cumplir con sus proveedores sin necesidad de recurrir a operaciones de endeudamiento.

Tabla 14

Ratio de liquidez inmediata

Ratio	datos	resultado
Liquidez Inmediata	<u>Tesorería</u> PC	X
Ratio Real	<u>43,373.53</u> 120,698.52	0.36
Ratio simulado	<u>65,300.51</u> 79,814.45	0.82

El resultado demuestra que la empresa no cuenta con efectivo suficiente para cancelar sus deudas solo con los fondos que componen el efectivo y equivalente de efectivo, es decir el activo más líquido e inmediato con el que cuenta la empresa, por la cobranza de sus cuentas pendientes de cobro en un setenta por ciento.

Análisis: Con la apertura de nuevas sucursales y el cambio de políticas de crédito para realizar las ventas en su mayoría al contado y la recuperación del setenta por ciento de las cuentas pendientes de cobro, la empresa obtendría una ratio simulada mayor en relación a la información real, habiendo cancelado el cuarenta por ciento de sus pasivos corrientes, por lo que el cambio en las políticas de crédito y de cobranza no serían suficientes para obtener efectivo sin necesidad de depender de las ventas.

CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

Discusión

Los resultados permiten validar la hipótesis, que expresa que la gestión de las cuentas por cobrar sí influye en la liquidez de la empresa Soldiesel SRL, Trujillo, Año 2019.

Durante el desarrollo del presente estudio, se mencionan algunas limitaciones como los pocos antecedentes locales que se relacionen con esta tesis. Otra limitación fue el cambio de horario de los jefes de área en tiempo de pandemia, en donde las entrevistas se aplicaron en días diferentes por el tema rotativo de horarios.

De acuerdo a los resultados obtenidos en el primer objetivo específico se ha encontrado que la empresa no cuenta con políticas de cobranza establecidas el mismo que se realiza de manera empírica ocasionando el incremento de la morosidad y el incumplimiento de metas, lo cual es congruente con lo afirmado por Arroba y Solis (2017) puesto que estos documentos son importantes para los procedimientos de cobranza ya que la incobrabilidad de los créditos impacta en la liquidez de la compañía.

En relación al segundo objetivo específico y tomando como base el estado de situación financiera 2019 se ha obtenido 1.41 de ratio de prueba ácida, 1.45 como ratio de liquidez corriente y 0.36 de ratio de liquidez inmediata; indicadores que demuestran la capacidad de la empresa para afrontar sus pasivos y que sirven como un medio para analizar su liquidez. Así, Gonzales y Sanabria (2018) afirman que el análisis de dichos indicadores se ve reflejado en la liquidez de la empresa y capital de trabajo neto sobre el total de activos.

Con respecto al tercer objetivo específico y aplicando una correcta gestión de cobranza se ha simulado el estado de situación financiera teniendo como resultados 1.62 de ratio de prueba ácida, 1.67 como ratio de liquidez corriente y 0.82 de ratio de liquidez

inmediata, obteniendo que la aplicación de una adecuada gestión de cobranza tiene influencia en la liquidez. Esto contradice lo que señala Quiroz et al. (2020) ya que en su investigación afirman que la gestión de cuentas por cobrar influye de manera baja en la liquidez y que no es un determinante absoluto.

Este estudio presenta implicancia práctica en el sentido de contribuir con la empresa a que tome mayor conciencia sobre la gran importancia de gestionar de manera más efectiva sus cuentas por cobrar, puesto que así podrá obtener mayor liquidez para cubrir sus obligaciones y tener un buen capital de trabajo.

Conclusiones

- La gestión de cuentas por cobrar sí influye en la liquidez de la empresa Soldiesel SRL, porque al incrementar el importe pendiente de cobro no se cuenta con dinero para cubrir obligaciones con terceros. Además, al tener mayor disponible podría financiar su capital de trabajo sin necesidad de endeudarse.
- Las políticas de cobranzas en la empresa se ejecutan de manera empírica, por lo tanto la gestión de las cuentas por cobrar es deficiente, ocasionando baja recuperación de cuentas pendientes de cobro e incrementando la morosidad del año 2018 al año 2019.
- La empresa Soldiesel SRL tiene una buena liquidez corriente pero poca liquidez inmediata, lo que significa que posee la capacidad para afrontar sus pasivos a corto plazo siempre y cuando convierta en efectivo sus activos corrientes.
- Se simuló el estado de situación financiera 2019 con mayor recuperación de las cobranzas, obteniendo mejores ratios de liquidez. Esto demuestra que, de realizar sus cobranzas a tiempo, la empresa Soldiesel SRL tendría la capacidad para afrontar sus pasivos sin problemas y obtener un monto excedente para reinvertir en el negocio.

REFERENCIAS

- Aching, C. (2017) Ratios financieros y matematicas de la mercadotecnia. Recuperado de:
<https://www.scientificas.com/wp-content/uploads/2017/11/estadistica-para-mercadeo.pdf>
- Ancajima, M. y Sirlupú, C. (2019). Gestión de las cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez de la empresa Megallantas Trujillo EIRL año 2016. Perú. Recuperado de:
https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/UUPN_ada65fdf42e6254149a52cb1a03cb8c4
- Arroba, J. y Solis, T. (2017). Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez. Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana. Ecuador, (septiembre 2017). En línea: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/cuentas-cobrar-liquidez.html>
- Avila, N., Gil, R y Duque, A. (2019): "Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa", Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, (abril 2019). En línea: <https://www.eumed.net/rev/oel/2019/04/gestion-cuentas-cobrar.html> //hdl.handle.net/20.500.11763/oel1904gestion-cuentas-cobrar
- Banco Mundial (2016). Informe Anual 2016. EE.UU.: Adventure Works.
- Córdoba, M. (2010). Gestión financiera. (Primera edición). Ecoe ediciones. 2010. Recuperado de:
https://books.google.com.pe/books?id=cr80DgAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Diccionario de la lengua española. Real Academia Española. 2021.

- Fontalvo T., Vergara J., De la Hoz E. (2012). Evaluación del impacto de los sistemas de gestión de la calidad en la liquidez y rentabilidad de las empresas de la Zona Industrial Vía 40. Pensamiento & gestión, N° 32. Universidad del Norte, 165-189, 2012.
- Gitman, L. y Chad, J. (2012). Principios de Administración Financiera (Décimosegunda Edición ed.). México: Pearson Educación.
- Gonzales, E. y Sanabria, S. (2020). Gestión de cuentas por cobrar y sus efectos en la liquidez en la facultad de una universidad particular, Lima, periodo 2010-2015. revista de investigación científica. Lima. Recuperado de: <https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/riu/article/view/719>
- Guajardo, G. y Andrade, N. (2014). Contabilidad financiera. (6.ª ed.). Mc Graw Hill Education. Recuperado de: https://www.academia.edu/25499343/LIBRO_CONTABILIDAD_FINANCIERA_DE_GUAJARDO_CANTU
- Hernández, J. y Vizán, A. (2013). Lean manufacturing. Conceptos, técnicas e implantación. Madrid. Fundación EOI. España.
- Hernandez, R., Fernandez, C., y Baptista, P. (2014). Metodología de la investigación (6.a ed.). McGraw-Hill Education. Recuperado de: <https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>
- Hernández, R. (2014). Metodología de la investigación (6ta edición). McGraw – Hill / Interamericana editores SA. Veracruz, México.
- Herrera, A., Betancourt G., Herrera, A., Vega, S. y Vivanco, E. (2016). Razones financieras de liquidez en la gestión empresarial para toma de decisiones. Quipukamayoc.

Recuperado

de

<https://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/view/13249>

López, P. (2004). Población, muestra y muestreo. Revista punto cero – versión On-line ISSN 1815-0276. Punto Cero v.09 n.08 Cochabamba, Bolivia.

Loyola, C. (s. f.). Gestión de Cuentas por Cobrar y su incidencia en la liquidez de las empresas Comercializadoras de Agroquímicos en el distrito de Trujillo. Repositorio de Universidad Nacional de Trujillo. Recuperado 15 de noviembre de 2020, de http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/5244/loyolaiba%20c3%b1ez_christian.pdf?sequence=1&isAllowed=y.Perú.

Mantilla, J. y Huanca, B. (2020). Cuentas por cobrar y Liquidez en una empresa de servicios. *SCIÉNDO*, 23(4), 259-263.
<https://revistas.unitru.edu.pe/index.php/SCIENDO/article/view/3194>

Marsano, J (2013). Ratios financieros y matematicas de la mercadotecnia. Recuperado https://www.revistacultura.com.pe/revistas/RCU_27_1_el-analisis-financiero-y-su-importancia-en-la-gestion-de-empresas-turisticas.pdf

Morales, C. y Morales, J. (2014). Economía digital crédito y cobranza. Colonia San Juan Tlihuaca, México: Patria

Peralta, D (2021). Incidencia de las cuentas por cobrar sobre la liquidez, en el Colegio Adventista del Atlántico Max Trummer, Colombia, durante el período 2017-2018. revista hechos contables , revista de investigación en contabilidad. Recuperado <https://doi.org/10.52936/rhc.v1i1.57>

Quiroz, D. Barrios, R. y Villafuerte, A. (2020). Gestión de cuentas por cobrar y liquidez en la asociación educativa adventista Nor Oriental. Revista balance's de la Universidad

Nacional Agraria de la Selva, tarapoto. Recuperado de
<https://revistas.unas.edu.pe/index.php/Balances/article/view/183/169>

Universidad La Concordia (2020). Conoce 4 técnicas de investigación que son ideales para universitarios. Recuperado de
<https://universidadlaconcordia.edu.mx/blog/index.php/tecnicas-de-investigacion/#:~:text=Las%20t%C3%A9cnicas%20de%20investigaci%C3%B3n%20son,conocimiento%20para%20resolver%20nuestras%20preguntas.>

Valderrama, S. (2013). Pasos para elaborar proyectos de investigación científicacuantitativa, cualitativa y mixta . (2ª ed.). Lima: San Marcos

Vásquez, C., Terry, O., Huaman, M., y Cerna, C. (2021). ratios de liquidez y cuentas por cobrar: análisis comparativo de las empresas del sector lácteo que cotizan en la bolsa de valores de lima. Revista Científica "Visión de Futuro" de la Universidad Nacional de Misiones Argentina. Recuperado de
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=357966632011>

Vásquez, D., Limón, A., &García, A. (2007). Efectividad del análisis crediticio a través de estados financieros en empresas no financieras. Revista Aportes. México, 2007 Vol. 12 Núm. 36 Sep-Dic, Pág. 93-102]

Villavicencio, Y., Soto, S. y Calvanapan, F. (2022). Gestión de cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez en una empresa de transportes de Trujillo. Recuperado de:
<https://revistas.unitru.edu.pe/index.php/SCIENDO/article/view/4283>

ANEXOS

ANEXO N° 01. Matriz de consistencia

Problema General	Objetivos	Variables	Tipo de Investigación	Población y Muestra
	Objetivo General			
¿De qué manera las cuentas por cobrar influyen en la liquidez de la empresa Soldiesel SRL Trujillo, año 2019?	Determinar si la gestión de las cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa Soldiesel SRL. Trujillo, Año 2019.	INDEPENDIENTE: Cuentas por cobrar	TIPO: Cuantitativo	Población: Información de operaciones contables de la empresa Soldiesel SRL. Trujillo, Año 2019.
			DISEÑO: No experimental	
UNIDAD DE ESTUDIO: Gestión de cuentas por cobrar de la empresa Soldiesel SRL Trujillo, año 2019.				
Hipótesis General	Objetivos Específicos	DEPENDIENTE Liquidez	TÉCNICA: Análisis documental	Muestra: Documentos, informes y estados financieros de la empresa Soldiesel SRL Trujillo, año 2019.
La gestión de las cuentas por cobrar sí influye en la liquidez de la empresa Soldiesel SRL. Trujillo, Año 2019.	1.- Analizar la gestión de las cuentas por cobrar de la empresa Soldiesel SRL. Trujillo, Año 2019.		INSTRUMENTO: Ficha de análisis documental	
	2.- Determinar la liquidez de la empresa Soldiesel SRL. Trujillo, Año 2019.			
	3.- Determinar de qué manera la gestión de las cuentas por cobrar influye en el nivel de liquidez de la empresa Soldiesel SRL Trujillo, Año 2019.			

ANEXO N° 02. Matriz de operacionalización de variables

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEM / INSTRUMENTO
V. Independiente V1 CUENTAS POR COBRAR	Según Morales y Morales (2014) la gestión de cuentas por cobrar son las actividades que juegan una labor muy importante en la administración de las empresas, permitiendo a la empresa convertir en efectivo sus cuentas por cobrar, con la finalidad de mantener y mejorar sus recursos para el correcto funcionamiento.	D1V1 Políticas de venta al crédito	<ul style="list-style-type: none"> • Procedimiento de evaluación de clientes • Cumplimiento de los procedimientos de evaluación de clientes • Condiciones de venta 	<ul style="list-style-type: none"> • Entrevista • Revisión documental • Análisis documental
		D2V1 Políticas de cobranza	<ul style="list-style-type: none"> • Procedimiento de cobro. • Cumplimiento de los procedimientos de cobro. 	<ul style="list-style-type: none"> • Análisis de la documentación • Entrevista • Estados financieros
		D3V1 Cuentas pendientes de cobro	<ul style="list-style-type: none"> • Importe de cuentas pendientes de cobro • % de cuentas pendientes de cobro en relación a las ventas y las ventas al crédito. • Ratios de rotación de las cuentas por cobrar 	<ul style="list-style-type: none"> • Entrevista
V. Dependiente V2 LIQUIDEZ	Para Córdova (2010) la liquidez es “solventía de la posición financiera global de la empresa, es decir, a la facilidad con la cual se le puede cumplir a quien le adeuda. Se mide por su capacidad para satisfacer sus obligaciones a corto plazo”.	D1V2 Ratios de Liquidez	<ul style="list-style-type: none"> • Ratio de prueba ácida (AC-existencias/PC) • Liquidez corriente (AC/PC) • Liquidez inmediata (tesorería/PC) 	<ul style="list-style-type: none"> • Estados Financieros

ANEXO N° 3. Guía de Entrevista

GUIA DE ENTREVISTA

Guía de entrevista al gerente y jefe del área de contabilidad de la empresa

SOLDIESEL SRL.

Objetivo:

Conocer la gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa SOLDIESEL SRL.

Demanda de cooperación:

Se solicita al gerente y jefe del Área de contabilidad su colaboración en la investigación a realizar, emitiendo libremente sus opiniones y respondiendo con total veracidad.

1. ¿Se estudian los antecedentes del cliente para otorgar crédito?
2. ¿Los créditos otorgados en las ventas responden a la política de crédito?
3. ¿Para la gestión de cobros se envía a los clientes los saldos de las cuentas por cobrar a su vencimiento?
4. ¿Las estrategias de cobranzas implementadas contribuyen con la recuperación de las deudas de los clientes?
5. ¿La empresa cuenta con un manual de funciones para los créditos?
6. ¿La empresa cuenta con un manual de funciones de cobranzas?
7. ¿La empresa utiliza ratios financieros para medir la rotación de cuentas por cobrar?
8. ¿La empresa clasifica a sus clientes según su grado de morosidad por pagar?
9. ¿Se provisiona y castiga las perdidas por cuentas incobrables?
10. ¿El área contable cuenta con un procedimiento para provisionar las cuentas incobrables?
11. ¿La empresa cuenta con liquidez suficiente para afrontar sus obligaciones a corto plazo?
12. ¿Se realiza un análisis de los ratios de liquidez?
13. ¿Con que frecuencia se proyectan los ingresos y egresos de la empresa?
14. ¿Cuál es la principal fuente de liquidez de la empresa?
15. ¿Cuenta con instrumentos financieros convertibles rápidamente en efectivo?



.....
Dra. Clara Elizabeth Ugaz Barrantes
C.P.C. - MAT.02 - 2375

Validado por
Dra. Ugaz Barrantes Clara Elizabeth
26692115

ANEXO N° 4. Ficha de análisis documental

FICHA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL

Ficha de análisis documental para el Área de Créditos y cobranzas de la empresa.

SOLDIESEL SRL.

Datos de la aplicación

Observador:

Fecha de aplicación:

Documentos de la entidad

DOCUMENTOS	Tiene		Se revisó	
	Si	No	Si	No
Reportes de registro de ventas	X		X	
Reportes del registro de bancos		X		X
Reportes de los Estados Financieros	X		X	
Libro de caja		X		X
Manual de Organización y funciones		X		X
Reglamento de Organización y funciones		X		X



Dra. Clara Elizabeth Ugaz Barrantes
CPC V.M.T. del P.O.R.

Dra. Ugaz Barrantes Clara Elizabeth
26692115

ANEXO N° 5. Matriz de evaluación de expertos

MATRIZ PARA EVALUACIÓN DE EXPERTOS				
Título de la investigación:	Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez empresa SOLDISEL SRL. Trujillo, Año 2019			
Línea de investigación:	Desarrollo sostenible y gestión empresarial			
Apellidos y nombres del experto:	Ugaz Barrantes Clara Elizabeth			
El instrumento de medición pertenece a la variable:	Cuentas por cobrar de la empresa			
Mediante la matriz de evaluación de expertos, Ud. tiene la facultad de evaluar cada una de las preguntas marcando con una "x" en las columnas de SÍ o NO. Asimismo, le exhortamos en la corrección de los ítems, indicando sus observaciones y/o sugerencias, con la finalidad de mejorar la coherencia de las preguntas sobre la variable en estudio.				
Items	Preguntas	Aprecia		Observaciones
		SÍ	NO	
1	¿El instrumento de medición presenta el diseño adecuado?	x		
2	¿El instrumento de recolección de datos tiene relación con el título de la investigación?	x		
3	¿En el instrumento de recolección de datos se mencionan las variables de investigación?	x		
4	¿El instrumento de recolección de datos facilitará el logro de los objetivos de la investigación?	x		
5	¿El instrumento de recolección de datos se relaciona con las variables de estudio?	x		
6	¿La redacción de las preguntas tienen un sentido coherente y no están sesgadas?	x		
7	¿Cada una de las preguntas del instrumento de medición se relaciona con cada uno de los elementos de los indicadores?	x		
8	¿El diseño del instrumento de medición facilitará el análisis y procesamiento de datos?	x		
9	¿Son entendibles las alternativas de respuesta del instrumento de medición?	x		
10	¿El instrumento de medición será accesible a la población sujeto de estudio?	x		
11	¿El instrumento de medición es claro, preciso y sencillo de responder para, de esta manera, obtener los datos requeridos?	x		
Sugerencias:				
Firma del experto:				
 Dra. Clara Elizabeth Ugaz Barrantes CPC - MAT 02 - 2375				

ANEXO N° 6. Entrevista al jefe del área de contabilidad

GUIA DE ENTREVISTA

Guía de entrevista al jefe del área de contabilidad de la empresa

SOLDIESEL SRL.

Objetivo: Conocer la gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa SOLDISEL SRL.

Entrevistado: Rony Miñano Cayetano

Demanda de cooperación:

Se solicita al jefe del Área de contabilidad su colaboración en la investigación a realizar, emitiendo libremente sus opiniones y respondiendo con total veracidad.

1. ¿Se estudian los antecedentes del cliente para otorgar crédito?

Sí, se evalúan los estados financieros, es una evaluación general, principalmente se evalúa la parte de la liquidez, como maneja su saldo, cuales son los saldos de sus últimos 2 periodos, como cierra su saldo de flujo de caja, también si ha pagado puntual sus impuestos en sus declaraciones, que no tenga mucho financiamiento y el tiempo que la empresa opera.

2. ¿Los créditos otorgados en las ventas responden a la política de crédito?

Sí, como política principal es que el cliente haya sido cliente al contado, ósea que tenga un historial como cliente al contado.

3. ¿Para la gestión de cobros se envía a los clientes los saldos de las cuentas por cobrar a su vencimiento?

Sí, claro se envían sus estados de cuentas.

4. ¿Las estrategias de cobranzas implementadas contribuyen con la recuperación de las deudas de los clientes?

Sí.

5. ¿La empresa cuenta con un manual de funciones para los créditos?

Sí, por el momento tenemos un procedimiento en el cual se maneja un formato para el llenado de solicitud de crédito en el cuál se pide adjuntar documentos ya mencionados.

6. ¿La empresa cuenta con un manual de funciones de cobranzas?

Manual específico no, solo se maneja de manera práctica.

7. ¿La empresa utiliza ratios financieros para medir la rotación de cuentas por cobrar?

No, porque los créditos se mantienen en niveles bajos y pues de alguna u otra manera el ratio se puede deducir.

8. ¿La empresa clasifica a sus clientes según su grado de morosidad por pagar?

No hay ese tema de morosidad por lo tanto no hay necesidad de clasificarlo.

9. ¿Se provisiona y castiga las perdidas por cuentas incobrables?

Es un procedimiento que si lo hubiera se hace.

10. ¿El área contable cuenta con un procedimiento para provisionar las cuentas incobrables?

Si hay un procedimiento, pero como no se presenta el caso no se realiza.

11. ¿La empresa cuenta con liquidez suficiente para afrontar sus obligaciones a corto plazo?

Sí, la empresa tiene liquidez suficiente para cubrir sus deudas.

12. ¿Se realiza un análisis de los ratios de liquidez?

Sí, cuando se proyecta obtener un financiamiento.

13. ¿Con que frecuencia se proyectan los ingresos y egresos de la empresa?

De manera anual con el balance.

14. ¿Cuál es la principal fuente de liquidez de la empresa?

Sus ventas al contado.

15. ¿Cuenta con instrumentos financieros convertibles rápidamente en efectivo?

No se manejan.

ANEXO N° 7. Entrevista a la gerente de la empresa.**GUIA DE ENTREVISTA**

Guía de entrevista la Gerente de la empresa

SOLDIESEL SRL.

Objetivo: Conocer la gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa SOLDISEL SRL.

Entrevistado: Ana Gabriela Sánchez Yañez

Demanda de cooperación:

Se solicita a la gerente su colaboración en la investigación a realizar, emitiendo libremente sus opiniones y respondiendo con total veracidad.

1. **¿Se estudian los antecedentes del cliente para otorgar crédito?**
Sí, este procedimiento lo realiza el área de contabilidad
2. **¿Los créditos otorgados en las ventas responden a la política de crédito?**
Sí, siempre y cuando nuestro cliente tenga un historial en la empresa.
3. **¿Para la gestión de cobros se envía a los clientes los saldos de las cuentas por cobrar a su vencimiento?**
Sí, el encargado del área de cobranzas remite a los clientes sus cuentas pendientes.
4. **¿Las estrategias de cobranzas implementadas contribuyen con la recuperación de las deudas de los clientes?**
Sí.
5. **¿La empresa cuenta con un manual de funciones para los créditos?**
Sí, se utiliza un formato de solicitud de crédito donde se solicitan algunos requisitos.
6. **¿La empresa cuenta con un manual de funciones de cobranzas?**
No, solo es algo práctico
7. **¿La empresa utiliza ratios financieros para medir la rotación de cuentas por cobrar?**

No.

8. ¿La empresa clasifica a sus clientes según su grado de morosidad por pagar?

No tenemos clientes con alto grado de morosidad

9. ¿Se provisiona y castiga las perdidas por cuentas incobrables?

No tenemos cuentas incobrables.

10. ¿El área contable cuenta con un procedimiento para provisionar las cuentas incobrables?

Si existe un procedimiento que debe ser aplicado por el área contable cuando sea necesario.

11. ¿La empresa cuenta con liquidez suficiente para afrontar sus obligaciones a corto plazo?

Sí, se cuenta con liquidez

12. ¿Se realiza un análisis de los ratios de liquidez?

Solamente cuando se necesita obtener un préstamo.

13. ¿Con que frecuencia se proyectan los ingresos y egresos de la empresa?

Anualmente.

14. ¿Cuál es la principal fuente de liquidez de la empresa?

Las ventas

15. ¿Cuenta con instrumentos financieros convertibles rápidamente en efectivo?

No.

ANEXO N° 8. Estado de Situación Financiera al 31 de diciembre del 2018.

**SOLUCIONES ELECTRICAS DIESEL SRL
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA 2018**

<u>ACTIVO</u>	<u>IMPORTE</u>	<u>PASIVO</u>	<u>IMPORTE</u>
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
10 Efectivo Y Equivalentes De Efectivo	15,631.94	12 Cuentas por Cobrar Comerciales	2,875.93
101 Caja	5,816.00	122 Anticipos de clientes	2,875.93
102 Fondo Fijo	235.00	40 Tributos Por Pagar	4,548.01
103 Efectivo en tránsito	100.09	40111 IGV – Cuenta propia	3,064.00
1031 Visanet	100.09	4031 ESSALUD	1,273.00
104 Cuentas Corrientes	6,694.85	4076 AFP Habitat	211.01
104111 Banco Credito MN	6,694.85	41 Remuneraciones y Participaciones por Pagar	2,171.98
1071 Fondos Sujetos a Restricción	2,786.00	4111 Sueldos y salarios por pagar	1,284.67
12 Cuentas por Cobrar Comerciales	58,776.04	4115 Vacaciones por pagar	720.65
1213 En Cobranza	58,776.04	4151 Compensación por tiempo de servicio	166.66
14 Cuentas Por Cobrar Personal. A Los Acc. Dir. Y Ger.	10,165.05	42 Cuentas por Pagar Comerciales	46,778.70
1412 Adelanto de remuneraciones	18.50	4213 Facturas, boletas por pagar - emitida	46,778.70
1422 Prestamos	6,904.00	46 Reclamaciones de Terceros	100.00
1423 Adelanto de Utilidades	3,242.55	4693 Depositos no Identificados	100.00
16 Cuentas Por Cobrar Diversas – Terceros	1,685.00	47 Reclamaciones de Terceros	116.30
1644 Depósitos en garantía por alquileres	1,500.00	4693 Depositos no Identificados	116.30
1681 Entregas a rendir cuenta efectuada a terceros	185.00		
25 Materiales Auxiliares, Suministros y Repuestos	3,854.52	TOTAL PASIVO CORRIENTE	56,590.92
251 Materiales Auxiliares	443.39	TOTAL PASIVO	56,590.92
252 Suministros	108.01		
254 Herramientas	1,220.92	PATRIMONIO	
255 Equipo celulares	2,082.20	50 Capital	45,285.00
20 Mercaderías	4,243.30	501 Capital Social	45,285.00
2012 Mercaderías de segunda	4,243.30	59 Resultados Acumulados	56,829.92
21 Productos Terminados	1,952.72	5911 Utilidades (Pérdidas) Acumuladas	53,027.15
215 Existencias de servicios terminados	1,952.72	5912 Utilidad (Pérdida) del Ejercicio	3,802.77
42 Cuentas por Pagar Comerciales	5,215.60	TOTAL PATRIMONIO	102,114.92
422 Anticipos a proveedores	5,215.60		
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	101,524.17		
ACTIVO NO CORRIENTE			
33 Inmueble, Maquinaria y Equipo	87,480.08		
3331 Maquinarias y equipos de Explotacion	67,535.85		
3351 Muebles	11,550.00		
3361 Equipo para procesamiento de información	8,394.23		
37 Activo Diferido	6,102.00		
3711 Impuesto a la renta diferido – Patrimonio	1,855.00		
3712 Impuesto a la renta diferido – Resultados	4,247.00		
39 Depreciación y Amort. Acumulada	(36,400.41)		
39132 Maquinarias y equipos de explotación	(25,066.38)		
39134 Muebles y enseres	(3,898.13)		
39135 Equipos diversos	(7,435.90)		
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	57,181.67		
TOTAL ACTIVO	S/. 158,705.84	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	S/. 158,705.84

ANEXO N° 9. Cuentas por cobrar al 31 de diciembre 2018

Fecha de Emisión	Tipo de Doc.	N° de Documento	R.U.C.	Cliente	Importe	Pago total o a cuenta	Saldo
20-07-15	1	4092	20491832674	Emp. de Transportes Juanjo S.A.C	38.00		38.00
06-08-15	3	2686	0	Reman Elmer Zapata Grunda	275.00	105.00	170.00
02-09-15	1	4272	20222351767	Transportes Vircar SRL	680.00		680.00
02-09-15	1	4273	20222351767	Transportes Vircar SRL	215.00		215.00
02-09-15	1	4276	20222351767	Transportes Vircar SRL	105.00		105.00
06-04-16	1	5876	20481548757	Multiservicios García EIRL	90.00		90.00
09-06-18	1	8989	20396631041	Resedisa EIRL	80.00		80.00
11-06-18	1	8993	20396631041	Resedisa EIRL	429.93		429.93
11-06-18	1	8994	20396631041	Resedisa EIRL	68.00		68.00
23-06-18	1	9036	20396631041	Resedisa EIRL	300.00		300.00
02-07-18	1	9053	20396631041	Resedisa EIRL	11,254.30	9,685.69	1,568.61
07-07-18	1	9070	20396631041	Resedisa EIRL	335.00		335.00
16-07-18	1	9095	20396631041	Resedisa EIRL	140.00		140.00
21-07-18	1	9110	20396631041	Resedisa EIRL	130.00		130.00
31-07-18	1	9140	20396631041	Resedisa EIRL	11,254.30	1,351.00	9,903.30
11-08-18	1	9181	20396631041	Resedisa EIRL	220.00		220.00
25-08-18	1	9218	20396631041	Resedisa EIRL	345.00		345.00
08-09-18	1	9248	20396631041	Resedisa EIRL	11,254.30	1,351.00	9,903.30
11-09-18	1	9257	20396631041	Resedisa EIRL	185.00		185.00
27-09-18	1	9322	20396631041	Resedisa EIRL	355.00		355.00
04-10-18	1	9358	20396631041	Resedisa EIRL	11,254.30	1,351.00	9,903.30
09-10-18	1	9368	20396631041	Rep. y Ser. Elect. Diesel Automotriz EI	270.00		270.00
11-10-18	1	9372	20396631041	Resedisa EIRL	245.00		245.00
17-10-18	1	9395	20396631041	Resedisa EIRL	375.00		375.00
31-10-18	1	9444	20396631041	Resedisa EIRL	190.00		190.00
16-11-18	1	9506	20396631041	Resedisa EIRL	11,254.30	1,351.00	9,903.30
20-11-18	1	9525	20396631041	Resedisa EIRL	170.00		170.00
07-12-18	1	9596	20396631041	Resedisa EIRL	11,254.30	1,351.00	9,903.30
07-12-18	1	9597	20396631041	Resedisa EIRL	125.00		125.00
18-12-18	1	9648	20172725865	Canchanya Ingenieros S.R.L.	540.00		540.00
18-12-18	1	9649	20172725865	Canchanya Ingenieros S.R.L.	320.00		320.00
18-12-18	1	9650	20172725865	Canchanya Ingenieros S.R.L.	285.00		285.00
18-12-18	1	9651	20172725865	Canchanya Ingenieros S.R.L.	655.00		655.00
18-12-18	1	9652	20172725865	Canchanya Ingenieros S.R.L.	445.00		445.00
27-12-18	1	9692	20396631041	Resedisa EIRL	185.00		185.00
TOTAL							58,776.04

ANEXO N° 10. Cuentas por cobrar al 31 de diciembre 2019

Fecha de Emisión	Tipo de Doc.	N° de Documento	R.U.C.	Cliente	Importe	Pago total o a cuenta	Saldo
20-07-15	1	4092	20491832674	Emp. de Transportes Juanjo S.A.C	38.00		38.00
06-08-15	3	2686	0	Reman Elmer Zapata Grunda	275.00	105.00	170.00
02-09-15	1	4272	20222351767	Transportes Vircar SRL	680.00		680.00
02-09-15	1	4273	20222351767	Transportes Vircar SRL	215.00		215.00
02-09-15	1	4276	20222351767	Transportes Vircar SRL	105.00		105.00
06-04-16	1	5876	20481548757	Multiservicios García EIRL	90.00		90.00
12-10-19	1	10802	20396631041	Resedisa EIRL	285.00		285.00
07-11-19	1	10908	20396631041	Resedisa EIRL	9,064.34	979.00	8,085.34
07-11-19	1	10909	20396631041	Resedisa EIRL	7,354.11	882.00	6,472.11
07-11-19	1	10910	20396631041	Resedisa EIRL	7,354.11	882.00	6,472.11
07-11-19	1	10911	20396631041	Resedisa EIRL	7,354.11	882.00	6,472.11
07-11-19	1	10912	20396631041	Resedisa EIRL	7,354.11	882.00	6,472.11
08-11-19	1	10914	20396631041	Resedisa EIRL	210.00		210.00
13-11-19	1	10940	20396631041	Resedisa EIRL	470.00		470.00
22-11-19	1	11004	20396631041	Resedisa EIRL	265.00		265.00
02-12-19	1	11032	20600807405	Resedisa Import S.A.C.	30.00		30.00
07-12-19	1	11054	20396631041	Resedisa EIRL	280.00		280.00
12-12-19	1	11083	20556425753	Servicios Cluster SAC	80.00		80.00
16-12-19	1	11100	20397561454	Manucci Diesel SAC	115.00		115.00
31-12-19	1	11181	20396631041	Resedisa EIRL	355.00		355.00
31-12-19	1	11182	20396631041	Resedisa EIRL	36,900.06		36,900.06
31-12-19	1	11183	20396631041	Resedisa EIRL	7,354.11		7,354.11
31-12-19	1	11184	20396631041	Resedisa EIRL	7,354.11		7,354.11
16-12-19	1	11109	20540010294	SMC Maquinarias S.A.C.	700.00		700.00
30-12-19	1	11175	20397561454	Manucci Diesel SAC	60.00		60.00
TOTAL							89,730.06